ANNUAL REPORT

Freshwater Fish Marketing Corporation – Building Marketing Strength for Canada's Freshwater Fishers – Freshwater Fish Marketing Corporation – Building Marketing Strength for Canada's Freshwater Fishers – Freshwater Fish Marketing Corporation – Building Marketing Strength for Canada's Freshwater Fishers – Freshwater Fish Marketing Corporation – Building Marketing Strength for Canada's Freshwater Fishers – Freshwater Fish Marketing Corporation – Building Marketing Strength for Canada's Freshwater Fishers

BUILDING MARKETING STRENGTH

FOR CANADA'S FRESHWATER FISHERS

TABLE OF CONTENTS

President's Report 1
Corporate Profile 2
Highlights and Accomplishments 3
Strategic Directions 4
Ten-Year Financial Summary 8
How Fishers are Paid 9
Product Deliveries and Financial Returns to Fishers by Species 10
Financial Statements 11
Corporate Governance 20

LETTER OF TRANSFER

FROM CHAIRMAN OF THE BOARD TO MINISTER OF FISHERIES AND OCEANS

Honourable Herb Dhaliwal
Government of Canada
Minister of Fisheries and Oceans
Suite 1570 - 200 Kent St.
Ottawa, Ontario K1A 0E6

Dear Mr. Dhaliwal:

We are pleased to submit the Corporation's Annual Report, in accordance with Section 150 of the Financial Administration Act. The Annual Report includes audited financial statements for the fiscal year ending April 30, 2001.

The 2000-2001 fiscal year was unprecedented historically with total sales in excess of $60 million and total payouts to fishers of more than $40 million.

I would like to take this opportunity to acknowledge outgoing Chairman Sam Murdock, who served the Corporation tirelessly and with distinction from 1995 through January 2001. Sam shaped and led a strong and independent Board of Directors to oversee the Corporation.

I consider my appointment to the Chair of the Corporation's Board of Directors a true honour. In keeping with the goals set out in FFMC's *Strategic Directions*, my time and effort will be devoted to improving communications with fisher stakeholders. I pledge to work closely with the Directors to discover better ways of competing in the global marketplace, to increase returns to fishers and to ensure the continued respect and recognition earned by this Corporation and its producers.

Respectfully,

Jim Bear
Chairman of the Board
Scanterbury, Manitoba

INCREASED PICKEREL DELIVERIES, COMBINED WITH STRONG VOLUMES AND PRICES FOR WHITEFISH, WERE KEY FACTORS GENERATING RECORD SALES.

PRESIDENT'S REPORT

On behalf of the Corporation's management and staff, I am pleased to extend best wishes to outgoing Chairman Sam Murdock. Over the past five years, Sam has earned our collective respect through his dedication, integrity and statesmanship.

I am also pleased to welcome incoming Chairman Jim Bear to the Corporation's Board of Directors. Mr. Bear's extensive experience in policy, administration and leadership roles within the Aboriginal community will serve him well as Chairman of FFMC.

The Corporation achieved several important milestones during the 2000-2001 fiscal year. Increased pickerel deliveries, combined with strong volumes and prices for whitefish, were key factors generating record sales. The resulting record payments to fishers challenge us to set the mark even higher for 2001-2002.

Our Strategic Directions planning process culminated with our commitment to three specific goals expressed in a strong mission statement:

> "To be the **leading marketer** of freshwater fish products,
> **respected and recognized** for high-quality, dependable supply,
> excellent customer value and **increasing returns to fishers**."

We will continue to build on our strengths and opportunities, address our many challenges and improve our service to fisher stakeholders.

Respectfully,

Robert F. Hand
President and Chief Executive Officer
Winnipeg, Manitoba

THE CORPORATION'S MANDATE IS: TO PURCHASE ALL FISH OFFERED FOR SALE, TO CREATE AN ORDERLY MARKET, TO PROMOTE INTERNATIONAL MARKETS, TO INCREASE FISH TRADE, AND TO INCREASE RETURNS TO FISHERS.

CORPORATE PROFILE

Freshwater Fish Marketing Corporation, a self-sustaining federal Crown corporation created in 1969, is the buyer, processor and marketer of freshwater fish from Manitoba, Saskatchewan, Alberta, Northwest Territories and part of Northwestern Ontario. The Corporation's mandate is: to purchase all fish offered for sale, to create an orderly market, to promote international markets, to increase fish trade, and to increase returns to fishers. Profits, in the form of final payments, are distributed annually to participating fishers.

The Board of Directors, with the President and Chief Executive Officer, govern the Corporation. All eleven positions on the Board are federal Order-in-Council appointments, with five appointed on recommendation of the participating provincial governments. A four-member senior management team assists the President and forty full-time staff provide administrative support. In addition, the Corporation employs up to 350 seasonal employees. Forty-six agents grade and purchase fish at 75 delivery points. Approximately 2,760 fishers deliver the product harvested from more than 400 lakes in the five provinces.

Freshwater Fish Marketing Corporation has established a solid reputation for product reliability, quality and safety. The Corporation is a recognized price leader, exercising its right to inter-provincial and international trade and marketing. It is a dominant player in the U.S. walleye market, and is the largest supplier of whitefish in Finland, whitefish caviar in Sweden and Finland, and northern pike in France.

HIGHLIGHTS AND ACCOMPLISHMENTS

MARKETING AND SALES

- Total sales of $61.9 million set a new record for the Corporation, building on a three-year growth cycle that has produced a cumulative 44% increase.
- Record pickerel deliveries, combined with strong volumes and prices for whitefish and assisted significantly by a favourable exchange rate for the Canadian dollar, produced the record results.
- Year-to-year sales volumes were up 862,000 kilograms, with the largest increase for pickerel.
- Market prices were 11% higher for whitefish, 12% higher for sauger, 5% higher for mullet and 7% higher for lake trout. Pickerel prices were lower by an average of 3%, reflecting more abundant supply.

FISHER RETURNS

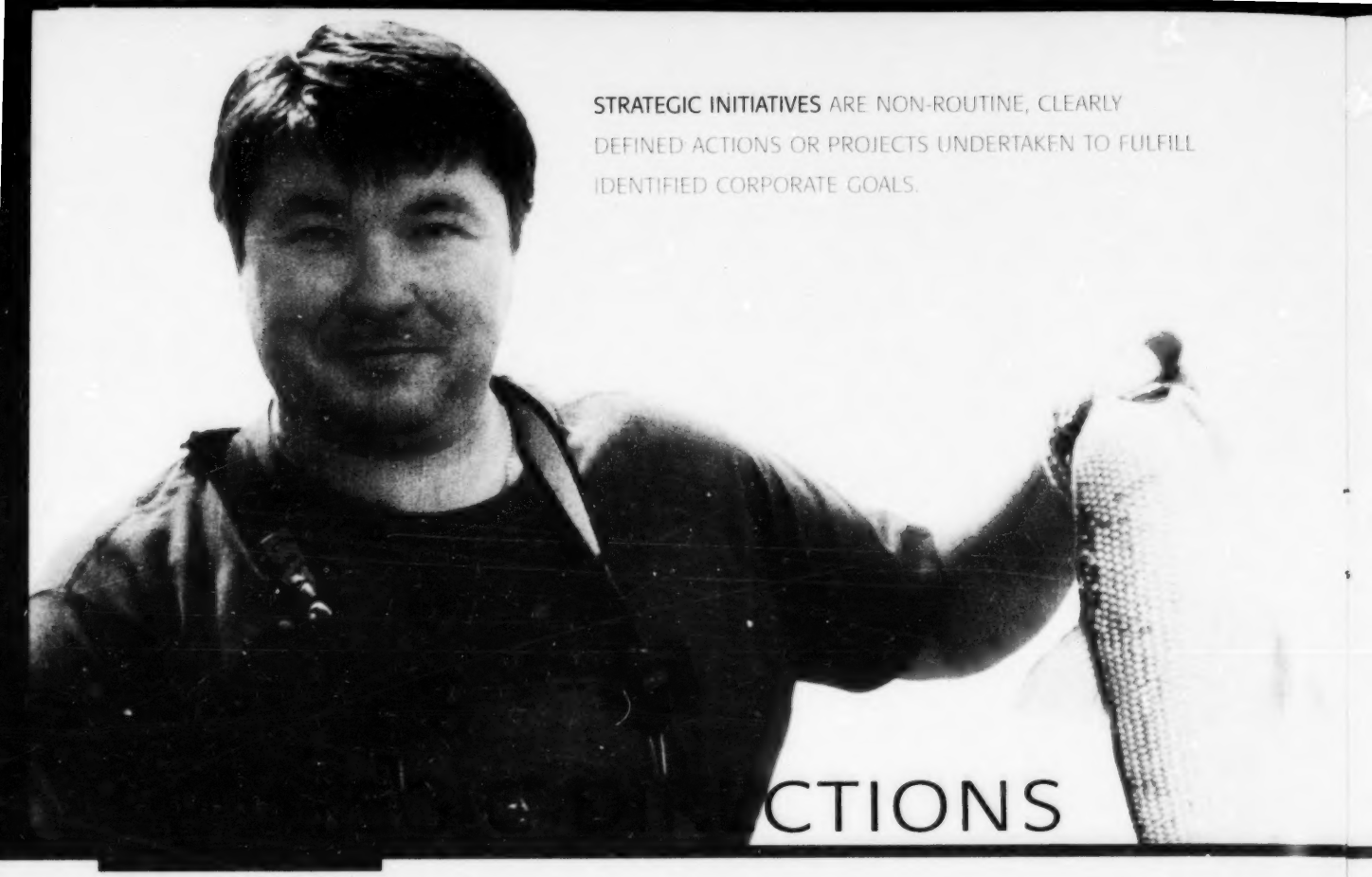
- Most significantly, the past fiscal year set a record in total payments to fishers of $40.7 million (net of freight), an increase of 86% compared to three years ago.
- Total payments to fishers in all provinces served by the Corporation increased over last year: Manitoba by 15%, Saskatchewan by 6%, Alberta by 7%, Northwest Territories by 10%, and Northwestern Ontario by 168% (although on a very small volume).

COST OF OPERATIONS

- Cost of sales (excluding fish) averaged 2.3% higher per unit. This resulted from extraordinary increases in plant employee benefits, mainly from a newly-mandated increase in the Corporation's contribution to the pension fund.
- Selling and administration expenses rose 6% from the previous year, mostly due to increased advertising and promotion, and amortization of a newly-upgraded management information system.

FINANCIAL ISSUES

- The sharp rise in business volume produced increasing inventory levels and the resulting loan balance. When projections indicated this unexpected growth would cause the Corporation to exceed its approved borrowing limit, a supplementary request for a borrowing limit increase to $25.0 million was made to, and approved by, Treasury Board. The loan peaked at $21.1 million but ended the year at $12.1 million. The inventory is valued at cost and will provide improved returns to fishers through orderly marketing.
- Net income for the year was $6.8 million compared to $4.3 million last year. Most, but not all, of the improvement resulted from the decrease in initial prices for pickerel implemented in August 2000. That precautionary measure was taken to provide the Corporation with flexibility and funding to manage the increased supply in an orderly manner. However, the Corporation was successful in selling a record volume of pickerel with relatively minor promotional costs. As a result, the year ended with a significant surplus in the pickerel pool.
- The Board has approved full payout of net income as a final payment in the appropriate species pools.



STRATEGIC INITIATIVES ARE NON-ROUTINE, CLEARLY DEFINED ACTIONS OR PROJECTS UNDERTAKEN TO FULFILL IDENTIFIED CORPORATE GOALS.

CTIONS

OVERVIEW

The Corporation's Board of Directors created a vision for the future during an intensive two-day session in February 2000 that identified issues and established values and directions for the Corporation's long-term development. With this direction, the management team developed a comprehensive strategic plan that the Board approved in July 2000 for presentation to the federal Minister of Fisheries during his August 28, 2000 visit to Winnipeg. The approved plan includes corporate values, goals and objectives along with a program for implementation, control and continual review. The following corporate mission statement guides the plan:

> "TO BE THE LEADING MARKETER OF FRESHWATER FISH PRODUCTS, RESPECTED AND RECOGNIZED FOR HIGH-QUALITY, DEPENDABLE SUPPLY, EXCELLENT CUSTOMER VALUE AND INCREASING RETURNS TO FISHERS."

Since approval, the Corporation has communicated the plan to all stakeholders through conference and meeting presentations, a brochure, and a redesigned website.

With the strategic framework in place, the dynamic process of implementation began using strategic initiatives. These initiatives are non-routine, clearly defined actions or projects undertaken to fulfill identified corporate goals. They allow planned change and adaptation to new directions while maintaining a focus on strategic objectives. Each initiative has a project champion, budget and implementation timetable, along with measurable results for evaluating performance. Although the 2000-2001 fiscal year was well underway before the strategic process began, definite progress was made towards fulfilling each of the three goals identified:

- Sustaining Market Leadership
- Generating Increasing Returns to Fishers and Communities
- Earning Respect and Recognition

Following is a summary of initiatives and progress for each of the three key objectives.

1. SUSTAINING MARKET LEADERSHIP

Our goal is to be the supplier of choice in the markets we serve, based on quality, service and reliability by:

- Continually improving quality and reliability of supply
- Developing innovative products and services
- Securing and expanding the highest-value markets
- Seeking out win-win strategic alliances
- Establishing marketing benchmarks to continually measure performance

INITIATIVES

• Promote positive attributes of FFMC pickerel/walleye to maintain market leadership	
• Assess the current product forms • Identify potential new product forms for established species	• Research market opportunities for lake trout and burbot • Evaluate packaging alternatives
• Ongoing training in processing plant • Improve workmanship of finished products	• Develop in-house analytical abilities
• Design and implement relevant benchmarks pertaining to pricing trends and customer satisfaction	

PROGRESS HIGHLIGHTS

- Completed research in eastern Europe to investigate the challenge of competitive supply in our walleye markets
- Conducted a walleye/pickerel workshop to develop broad marketing concepts and involve our North American customers in creative solutions
- Undertook market research to differentiate and promote walleye/pickerel
- Developed three new products: "pickerel fingers", one-pound retail fillet pack, and carp roe
- Initiated customer satisfaction surveys
- Introduced a four-hour, new-employee orientation program that covers food handling, personal hygiene, health and safety
- Established a new Quality Assurance laboratory to perform bacteriological inspections that maintain high standards

THE PAST FISCAL YEAR SET A RECORD IN TOTAL PAYMENTS TO FISHERS OF $40.7 MILLION, AN INCREASE OF 86% COMPARED TO THREE YEARS AGO.

2. GENERATING INCREASING RETURNS TO FISHERS

Our goal is to continually increase total annual payments to fishers thereby enhancing the benefits to them and their communities by:

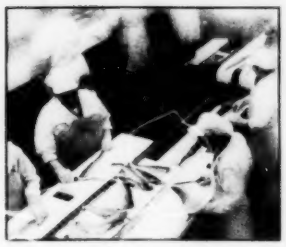
- Developing markets for all commercially exploitable species
- Improving the match of product, supply and market
- Advocating increased, sustainable access to fish stocks
- Reducing operating costs

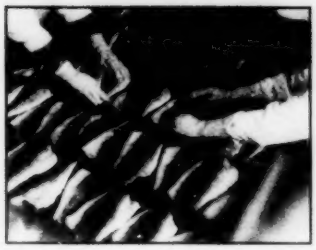
INITIATIVES

• Anticipate changes in deliveries and sales trends, ensuring products match market demand	
• Reduce waste stream and disposal costs	• Increase revenue from by-products
• Address issues of cost, standards of performance, consistency and accountability	• Emphasize a cost-effective approach to agency packing and administrative fees
• Control fishers' freight costs in face of upward cost pressure	• Encourage competitive proposals

PROGRESS HIGHLIGHTS

- A rolling 12-month forecast was instituted for tracking deliveries, sales and inventories
- Potential buyers for ground, block-frozen fish scrap were contacted
- A comprehensive review of the agency and delivery system was carried out and recommendations adopted for a procedure for: selecting and replacing agents, providing new standards of service for fishers, and new standards for accountability
- A new Agency Agreement contract was prepared based on the comprehensive review
- A workshop with selected agents was conducted to help implement the new business relationship with agents
- An organized bidding process was established to obtain competitive proposals for incoming fish hauls





3. EARNING RESPECT AND RECOGNITION

Our goal is to earn support for the Corporation's mandate from a majority of the commercial fishers we serve by:

- Validating the mandate of the organization
- Securing input from stakeholders on policy direction
- Establishing open and accessible communications links to stakeholders
- Optimizing the development of physical and human resources

INITIATIVES

- Establish more open, balanced and accessible communications with all stakeholders

- Develop a deeper understanding of the interests of fisher stakeholders needed for the renewal of the corporate mandate
- Collect vital current information on demographics and socio-economic conditions in the fishery

- Include, inform and consult employees at all levels

- Establish procedures to involve fishers in major policy decisions

- Optimize the organization for strategic growth and development

- Assist in the evaluation of initiatives to provide greater benefits to communities, consistent with maintaining or increasing returns to fishers

PROGRESS HIGHLIGHTS

- Dialogue with stakeholders was achieved through regional field visits with fishers, conference presentations, and numerous communication meetings with government and community leaders
- Strategic Directions were communicated through presentations and a brochure
- Quarterly Reports of corporate performance were produced and widely distributed
- The Corporation's website was redesigned and updated
- The organization was enhanced by significant improvements in the Human Resource function
- Service to fishers was strengthened with key staff additions in Field Operations
- Participation on the Leaf Rapids Task Force and discussions with other communities regarding assistance with regional projects

TEN YEAR FINANCIAL SUMMARY

FISCAL YEAR ENDED APRIL 30, 2001 *(in millions of dollars)*

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	**2001**
Sales	$51.3	$45.8	$38.8	$43.7	$47.1	$43.0	$43.0	$50.7	$54.9	**$61.9**
Net Income Before Final Payments	$6.3	$6.9	$3.3	$4.5	$2.7	$0.2	$2.1	$5.6	$4.3	**$6.8**
Initial Payments To Fishers	$29.9	$23.2	$18.6	$24.8	$30.3	$25.4	$22.1	$27.9	$34.2	**$36.7**
Net Income Plus Initial Payments To Fishers	$36.2	$30.1	$21.9	$29.3	$33.0	$25.6	$24.2	$33.5	$38.5	**$43.5**
Accounts Receivable - Trade	$5.7	$3.2	$3.6	$4.2	$4.5	$4.6	$3.4	$4.8	$5.8	**$6.3**
Inventory – Finished Fish Products	$4.9	$5.3	$2.8	$3.5	$6.7	$7.0	$4.7	$5.0	$8.8	**$12.2**
Inventory - Packaging Material and Parts	$1.2	$1.1	$1.0	$0.9	$1.1	$1.1	$1.1	$0.8	$0.8	**$0.9**
Capital Assets - Net Book Value	$8.6	$8.0	$7.3	$7.6	$7.5	$7.0	$6.1	$6.3	$6.5	**$6.2**
Loans Payable	$9.0	$6.0	$6.6	$7.0	$11.1	$13.2	$7.1	$5.8	$10.9	**$12.1**
Retained Earnings*	$3.8	$4.0	$4.2	$4.2	$4.2	$4.2	$4.2	$4.2	$4.2	**$4.2**

***Retained Earnings**

Over the years, the Corporation has gradually established a "retained earnings" balance totaling $4.2 million. This total (commonly known by fish producers as the "reserve fund") was accumulated through deductions from earnings generated from the sale of fish between 1980 and 1994. In 1994, when retained earnings reached $4.2 million, deductions were stopped. These retained earnings are used by the Corporation to finance operations and inventories of fish, and reduce the Corporation's dependency on external financing from banks, thereby enabling the Corporation to reduce annual interest charges. Although $4.2 million in retained earnings is low for a business the size of FFMC, it provides some security against unexpected downturns in the market or extremely serious financial setbacks.

NCIAL SUMMAR

FISCAL YEAR ENDED APRIL 30, 2001 *(in millions of dollars)*

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Sales	$51.3	$45.8	$38.8	$43.7	$47.1	$43.0	$43.0	$50.7	$54.9	$61.9
Net Income Before Final Payments	$6.3	$6.9	$3.3	$4.5	$2.7	$0.2	$2.1	$5.6	$4.3	$6.8
Initial Payments To Fishers	$29.9	$23.2	$18.6	$24.8	$30.3	$25.4	$22.1	$27.9	$34.2	$36.7
Net Income Plus Initial Payments To Fishers	$36.2	$30.1	$21.9	$29.3	$33.0	$25.6	$24.2	$33.5	$38.5	$43.5
Accounts Receivable - Trade	$5.7	$3.2	$3.6	$4.2	$4.5	$4.6	$3.4	$4.8	$5.8	$6.3
Inventory – Finished Fish Products	$4.9	$5.3	$2.8	$3.5	$6.7	$7.0	$4.7	$5.0	$8.8	$12.2
Inventory – Packaging Material and Parts	$1.2	$1.1	$1.0	$0.9	$1.1	$1.1	$1.1	$0.8	$0.8	$0.9
Capital Assets – Net Book Value	$8.6	$8.0	$7.3	$7.6	$7.5	$7.0	$6.1	$6.3	$6.5	$6.2
Loans Payable	$9.0	$6.0	$6.6	$7.0	$11.1	$13.2	$7.1	$5.8	$10.9	$12.1
Retained Earnings*	$3.8	$4.0	$4.2	$4.2	$4.2	$4.2	$4.2	$4.2	$4.2	$4.2

***Retained Earnings**

Over the years, the Corporation has gradually established a "retained earnings" balance totaling $4.2 million. This total (commonly known by fish producers as the "reserve fund") was accumulated through deductions from earnings generated from the sale of fish between 1980 and 1994. In 1994, when retained earnings reached $4.2 million, deductions were stopped. These retained earnings are used by the Corporation to finance operations and inventories of fish, and reduce the Corporation's dependency on external financing from banks, thereby enabling the Corporation to reduce annual interest charges. Although $4.2 million in retained earnings is low for a business the size of FFMC, it provides some security against unexpected downturns in the market or extremely serious financial setbacks.

HOW FISHERS ARE PAID

The Freshwater Fish Marketing Act mandates the Corporation to purchase all commercially caught fish in Manitoba, Saskatchewan, Alberta, the Northwest Territories and part of Northwestern Ontario. The Act entitles the Corporation to establish a payment structure that provides initial and final payments under a "pool" system where receipts and costs are allocated or "pooled" by fish species to determine final payments.

Generally, initial prices are set for each species by estimating its market value, subtracting its projected processing and operating costs and withholding a contingency amount. A pricing exception is exercised when the Corporation is developing new markets for under-utilized species. Then, initial prices are set at above-justified levels for limited quantities to secure production for testing new markets.

The Corporation's policy is to set initial prices for all species at the highest possible levels to promote a full fishery in all regions. Higher volumes generally, including lower-value species, help develop markets, maximize efficiencies and contribute to fixed costs for the benefit of all fishers.

Initial prices may be adjusted during the fiscal year to reflect changing market conditions. Most commonly, a temporary premium may be offered for a given species to encourage fishers to harvest when prices are strong or when there is an urgent need to meet a customer's requirement.

At the end of the fiscal year, after the annual audit by the Auditor's Office, the Corporation determines final payments from the pooled receipts. A final payment is recommended when sales revenues exceed all direct and allocated costs for a given species.

The following table (page 10) provides a ten-year history of pool results.

PRODUCT DELIVERIES AND FINANCIAL RETURNS TO FISHERS BY SPECIES

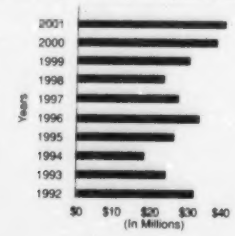
TEN YEAR SUMMARY (1992-2001) **FISCAL YEAR ENDED APRIL 30**

Initial and Final Payments in Millions of Dollars (Current Dollars)

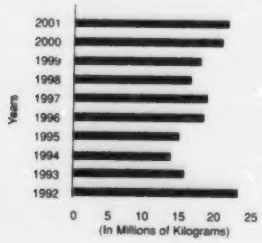
*** Delivered Weight - Round Equivalent Weight (millions of kilograms)**
**** Initial Payments - Net of Freight**

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Pickerel										
Delivered weight*	4.4	3.9	3.0	3.0	3.1	2.6	2.8	3.7	4.6	**5.7**
Initial Payment**	$9.0	$8.9	$6.8	$8.2	$11.6	$9.0	$8.7	$13.0	$17.3	**$19.6**
Final Payment	$5.0	$4.7	$2.1	$3.8	$2.1	$0.1	$1.4	$3.2	$2.4	**$4.3**
Total Payment	$14.0	$13.6	$8.9	$12.0	$13.7	$9.1	$10.1	$16.2	$19.7	**$23.9**
Price/Round Kg.	$3.18	$3.49	$2.97	$4.00	$4.42	$3.50	$3.61	$4.38	$4.28	**$4.19**
Whitefish										
Delivered weight*	6.6	5.3	5.0	6.3	6.4	6.4	5.5	5.3	5.6	**6.5**
Initial Payment**	$5.4	$3.6	$3.0	$6.1	$6.2	$5.9	$5.0	$5.0	$6.2	**$7.8**
Final Payment	$0.2	$0.4	$0.4	$0.0	$0.1	$0.0	$0.0	$0.8	$0.9	**$1.5**
Total Payment	$5.6	$4.0	$3.4	$6.1	$6.3	$5.9	$5.0	$5.8	$7.1	**$9.3**
Price/Round Kg.	$0.85	$0.75	$0.68	$0.97	$0.98	$0.92	$0.91	$1.09	$1.27	**$1.43**
Northern Pike										
Delivered weight*	3.2	2.6	2.1	1.9	2.5	2.4	2.4	2.7	2.8	**2.6**
Initial Payment**	$3.6	$2.4	$1.4	$1.3	$1.8	$1.6	$1.6	$1.9	$2.0	**$1.9**
Final Payment	$0.0	$0.4	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.3	$0.3	**$0.3**
Total Payment	$3.6	$2.8	$1.4	$1.3	$1.8	$1.6	$1.6	$2.2	$2.3	**$2.2**
Price/Round Kg.	$1.13	$1.08	$0.67	$0.68	$0.72	$0.67	$0.67	$0.81	$0.82	**$0.85**
Sauger										
Delivered weight*	2.5	1.9	1.5	1.7	1.3	1.1	1.0	1.1	1.0	**0.6**
Initial Payment**	$4.8	$3.4	$2.5	$4.3	$4.2	$3.2	$2.0	$2.9	$2.8	**$1.6**
Final Payment	$0.6	$0.9	$0.4	$0.3	$0.5	$0.0	$0.5	$1.0	$0.4	**$0.4**
Total Payment	$5.4	$4.3	$2.9	$4.6	$4.7	$3.2	$2.5	$3.9	$3.2	**$2.0**
Price/Round Kg.	$2.16	$2.26	$1.93	$2.71	$3.62	$2.91	$2.50	$3.55	$3.20	**$3.33**
Mullet										
Delivered weight*	4.7	0.8	1.1	0.9	3.7	4.7	3.7	3.9	5.8	**5.4**
Initial Payment**	$1.3	$0.3	$0.4	$0.4	$1.1	$1.3	$1.0	$1.1	$1.7	**$1.5**
Final Payment	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	**$0.0**
Total Payment	$1.3	$0.3	$0.4	$0.4	$1.1	$1.3	$1.0	$1.1	$1.7	**$1.5**
Price/Round Kg.	$0.28	$0.38	$0.36	$0.44	$0.30	$0.28	$0.27	$0.28	$0.29	**$0.28**
Perch										
Delivered weight*	0.5	0.3	0.1	0.4	0.5	0.3	0.2	0.2	0.2	**0.2**
Initial Payment**	$1.6	$0.7	$0.4	$1.3	$1.8	$0.9	$0.7	$0.8	$0.8	**$0.6**
Final Payment	$0.0	$0.0	$0.0	$0.3	$0.0	$0.0	$0.2	$0.3	$0.3	**$0.3**
Total Payment	$1.6	$0.7	$0.4	$1.6	$1.8	$0.9	$0.9	$1.1	$1.1	**$0.9**
Price/Round Kg.	$3.20	$2.33	$4.00	$4.00	$3.60	$3.00	$4.50	$5.50	$5.50	**$4.50**
Other										
Delivered weight*	1.7	1.1	1.2	1.0	1.2	1.6	1.2	1.3	1.3	**1.3**
Initial Payment**	$0.8	$0.7	$0.7	$0.5	$1.0	$1.0	$0.8	$0.7	$0.8	**$0.8**
Final Payment	$0.2	$0.1	$0.1	$0.1	$0.0	$0.1	$0.0	$0.0	$0.0	**$0.0**
Total Payment	$1.0	$0.8	$0.8	$0.6	$1.0	$1.1	$0.8	$0.7	$0.8	**$0.8**
Price/Round Kg.	$0.59	$0.73	$0.67	$0.60	$0.83	$0.69	$0.67	$0.54	$0.62	**$0.62**
All Pools										
Delivered weight*	23.6	15.9	14.0	15.2	18.7	19.1	16.8	18.2	21.3	**22.3**
Initial Payment**	$26.5	$20.0	$15.2	$22.1	$27.7	$22.9	$19.8	$25.4	$31.6	**$33.8**
Final Payment	$6.0	$6.5	$3.0	$4.5	$2.7	$0.2	$2.1	$5.6	$4.3	**$6.8**
Total Payment	$32.5	$26.5	$18.2	$26.6	$30.4	$23.1	$21.9	$31.0	$35.9	**$40.6**
Price/Round Kg.	$1.38	$1.67	$1.30	$1.75	$1.63	$1.21	$1.30	$1.70	$1.69	**$1.82**

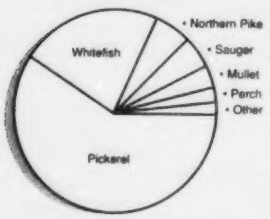
All Pools - Total Payment (1992-2001)



All Pools - Delivered Weight (1992-2001)

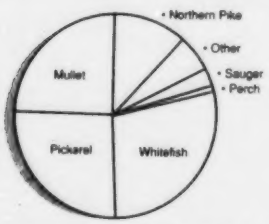


Total Payment by Species (2000-2001)



Total payment of all pools $40.6 million

Delivered Weight* by Species (2000-2001)



Delivered weight of all pools 22.3 million Kilograms

PRODUCT DELIVERIES AND FINANCIAL RETURNS TO FISHERS BY SPECIES

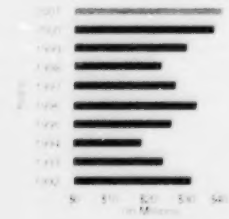
TEN YEAR SUMMARY (1992-2001) FISCAL YEAR ENDED APRIL 30

(Initial and Final Payments in Millions of Dollars (Current Dollars)

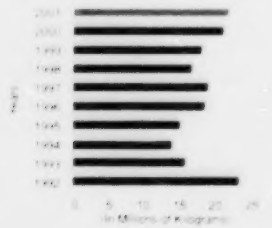
* Delivered Weight - Round Equivalent Weight (millions of kilograms)
** Initial Payments - Net of Freight

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	**2001**
Pickerel										
Delivered weight*	4.4	3.9	3.0	3.0	3.1	2.6	2.8	3.7	4.6	**5.7**
Initial Payment**	$9.0	$8.9	$6.8	$8.2	$11.6	$9.0	$8.7	$13.0	$17.5	**$19.6**
Final Payment	$5.0	$4.7	$2.1	$3.8	$2.1	$0.1	$1.4	$3.2	$2.4	**$4.3**
Total Payment	$14.0	$13.6	$8.9	$12.0	$13.7	$9.1	$10.1	$16.2	$19.7	**$23.9**
Price/Round Kg	$3.18	$3.49	$2.97	$4.00	$4.42	$3.50	$3.61	$4.38	$4.28	**$4.19**
Whitefish										
Delivered weight*	6.6	5.3	5.0	6.3	6.4	6.4	5.5	5.3	5.6	**6.5**
Initial Payment**	$5.4	$3.6	$3.0	$6.1	$6.2	$5.9	$5.0	$5.0	$6.2	**$7.8**
Final Payment	$0.2	$0.4	$0.4	$0.0	$0.1	$0.0	$0.0	$0.8	$0.9	**$1.5**
Total Payment	$5.6	$4.0	$3.4	$6.1	$6.3	$5.9	$5.0	$5.8	$7.1	**$9.3**
Price/Round Kg	$0.85	$0.75	$0.68	$0.97	$0.98	$0.92	$0.91	$1.09	$1.27	**$1.43**
Northern Pike										
Delivered weight*	3.2	2.6	2.1	1.9	2.5	2.4	2.4	2.7	2.8	**2.6**
Initial Payment**	$3.6	$2.4	$1.4	$1.3	$1.8	$1.6	$1.6	$1.9	$2.0	**$1.9**
Final Payment	$0.0	$0.4	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.3	$0.3	**$0.3**
Total Payment	$3.6	$2.8	$1.4	$1.3	$1.8	$1.6	$1.6	$2.2	$2.3	**$2.2**
Price/Round Kg	$1.13	$1.08	$0.67	$0.68	$0.72	$0.67	$0.67	$0.81	$0.82	**$0.85**
Sauger										
Delivered weight*	2.5	1.9	1.5	1.7	1.3	1.1	1.0	1.1	1.0	**0.6**
Initial Payment**	$4.8	$3.4	$2.5	$4.3	$4.2	$3.2	$2.0	$2.9	$2.8	**$1.6**
Final Payment	$0.6	$0.9	$0.4	$0.3	$0.5	$0.0	$0.5	$1.0	$0.4	**$0.4**
Total Payment	$5.4	$4.3	$2.9	$4.6	$4.7	$3.2	$2.5	$3.9	$3.2	**$2.0**
Price/Round Kg	$2.16	$2.26	$1.93	$2.71	$3.62	$2.91	$2.50	$3.55	$3.20	**$3.33**
Mullet										
Delivered weight*	4.7	0.8	1.1	0.9	3.7	4.7	3.7	3.9	5.8	**5.4**
Initial Payment**	$1.3	$0.3	$0.4	$0.4	$1.1	$1.3	$1.0	$1.1	$1.7	**$1.5**
Final Payment	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	$0.0	**$0.0**
Total Payment	$1.3	$0.3	$0.4	$0.4	$1.1	$1.3	$1.0	$1.1	$1.7	**$1.5**
Price/Round Kg	$0.28	$0.38	$0.36	$0.44	$0.30	$0.28	$0.27	$0.28	$0.29	**$0.28**
Perch										
Delivered weight*	0.5	0.3	0.1	0.4	0.5	0.3	0.2	0.2	0.2	**0.2**
Initial Payment**	$1.6	$0.7	$0.4	$1.5	$1.8	$0.9	$0.7	$0.8	$0.8	**$0.6**
Final Payment	$0.0	$0.0	$0.0	$0.3	$0.0	$0.0	$0.2	$0.3	$0.3	**$0.3**
Total Payment	$1.6	$0.7	$0.4	$1.6	$1.8	$0.9	$0.9	$1.1	$1.1	**$0.9**
Price/Round Kg	$3.20	$2.33	$4.00	$4.00	$3.60	$3.00	$4.50	$5.50	$5.50	**$4.50**
Other										
Delivered weight*	1.7	1.1	1.2	1.0	1.2	1.6	1.2	1.3	1.3	**1.3**
Initial Payment**	$0.8	$0.7	$0.7	$0.5	$1.0	$1.0	$0.8	$0.7	$0.8	**$0.8**
Final Payment	$0.2	$0.1	$0.1	$0.1	$0.0	$0.1	$0.0	$0.0	$0.0	**$0.0**
Total Payment	$1.0	$0.8	$0.8	$0.6	$1.0	$1.1	$0.8	$0.7	$0.8	**$0.8**
Price/Round Kg	$0.59	$0.73	$0.67	$0.60	$0.83	$0.69	$0.67	$0.54	$0.62	**$0.62**
All Pools										
Delivered weight*	23.6	15.9	14.0	15.2	18.7	19.1	16.8	18.2	21.3	**22.3**
Initial Payment**	$26.5	$20.0	$15.2	$22.1	$27.7	$22.9	$19.8	$25.4	$31.6	**$33.8**
Final Payment	$6.0	$6.5	$3.0	$4.5	$2.7	$0.2	$2.1	$5.6	$4.3	**$6.8**
Total Payment	$32.5	$26.5	$18.2	$26.6	$30.4	$23.1	$21.9	$31.0	$35.9	**$40.6**
Price/Round Kg	$1.38	$1.67	$1.30	$1.75	$1.63	$1.21	$1.30	$1.70	$1.69	**$1.82**

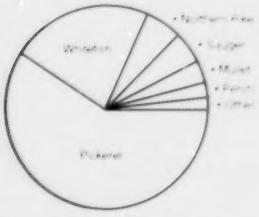
All Pools Total Payment (1992-2001)



All Pools Delivered Weight (1992-2001)

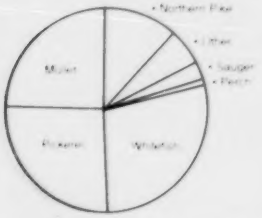


Total Payment by Species (2000-2001)



Total payment of all pools $40.6 million

Delivered Weight* by Species (2000-2001)



Delivered weight of all pools 22.3 million Kilograms

April 30, 2001

FINANCIAL STATEMENTS

MANAGEMENT'S REPORT

MANAGEMENT'S RESPONSIBILITY FOR FINANCIAL STATEMENTS

The accompanying financial statements of the Freshwater Fish Marketing Corporation (the "Corporation") and all information in this annual report are the responsibility of the Corporation's management and have been reviewed and approved by the Board of Directors. The financial statements have been prepared in accordance with Canadian generally accepted accounting principles, using management's best estimates and judgements, where appropriate. Financial information presented elsewhere in the annual report is consistent with that contained in the financial statements.

In discharging its responsibility for the integrity and fairness of the financial statements, management maintains and relies on financial and management control systems and practices, which are designed to provide reasonable assurance that transactions are authorized, assets are safeguarded, and proper books and records are maintained. These controls and practices are designed to ensure the orderly conduct of business, the accuracy of accounting records, the timely preparation of reliable financial information and the adherence to the Corporation's policies and statutory requirements.

The Board of Directors is responsible for ensuring that management fulfills its responsibilities for financial reporting and internal control. The Board meets regularly with management and the auditors, who have full and free access to the Board.

The Corporation's external auditor, the Auditor General of Canada, is responsible for auditing the transactions and financial statements of the Corporation and for issuing her report thereon.

Robert F. Hand

Robert F. Hand
President and Chief Executive Officer
Freshwater Fish Marketing Corporation

Gabriella Bradics

Gabriella Bradics
Chief Financial Officer
Freshwater Fish Marketing Corporation

Winnipeg, Canada
July 13, 2001

AUDITOR'S REPORT

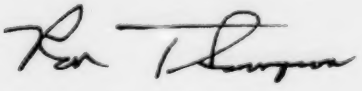
TO THE MINISTER OF FISHERIES AND OCEANS

I have audited the balance sheet of the Freshwater Fish Marketing Corporation as at April 30, 2001 and the statements of operations and retained earnings and cash flows for the year then ended. These financial statements are the responsibility of the Corporation's management. My responsibility is to express an opinion on these financial statements based on my audit.

I conducted my audit in accordance with Canadian generally accepted auditing standards. Those standards require that I plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In my opinion, these financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the Corporation as at April 30, 2001 and the results of its operations and its cash flows for the year then ended in accordance with Canadian generally accepted accounting principles. As required by the *Financial Administration Act*, I report that, in my opinion, these principles have been applied on a basis consistent with that of the preceding year.

Further, in my opinion, the transactions of the Corporation that have come to my notice during my audit of the financial statements have, in all significant respects, been in accordance with Part X of the *Financial Administration Act* and regulations, the *Freshwater Fish Marketing Act* and the by-laws of the Corporation.



Ronald C. Thompson, CA
Assistant Auditor General
for the Auditor General of Canada

Ottawa, Canada

July 13, 2001

BALANCE SHEET

As at April 30, 2001 (in thousands of dollars)	**2001**	**2000**
ASSETS		
Current		
Cash	**$ 745**	$ 33
Accounts receivable	**6,529**	6,033
Inventories (Note 3)	**13,147**	9,596
Prepaid expenses	**281**	57
	20,702	15,719
Capital assets (Note 4)	**6,194**	6,520
	$ 26,896	$ 22,239
LIABILITIES		
Current		
Accounts payable and accrued liabilities	**$ 3,822**	$ 2,912
Provision for final payments to fishers	**6,775**	4,254
Loans payable (Note 5)	**12,146**	10,920
	22,743	18,086
Contingencies (Note 11)		
RETAINED EARNINGS		
Retained earnings	**4,153**	4,153
	$ 26,896	$ 22,239

The accompanying notes are an integral part of the financial statements.

Approved by the Board:

Jim Bear
Chairman

Jim Farrell
Director

STATEMENT OF OPERATIONS AND RETAINED EARNINGS

For the Year Ended April 30, 2001 (in thousands of dollars)	**2001**	**2000**
Operations		
Sales (Note 6)		
Export	**$ 48,469**	$ 44,068
Domestic	**13,445**	10,788
	61,914	54,856
Cost of sales		
Opening inventory of finished fish products	**8,791**	4,998
Add fish purchases and processing expenses:		
Initial payments to fishers	**36,677**	34,152
Salaries, wages and benefits (Note 7)	**6,867**	5,812
Packing allowances and agency operating costs	**5,341**	4,792
Packaging and storage	**2,694**	2,475
Utilities and property taxes	**1,265**	1,294
Amortization of production assets	**1,071**	1,040
Repairs and maintenance	**706**	796
Other	**90**	391
	63,502	55,750
Less ending inventory of finished fish products (Note 3)	**(12,209)**	(8,791)
	51,293	46,959
Gross profit on operations	**10,621**	7,897
Marketing and administrative expenses		
Salaries and benefits (Note 7)	**1,503**	1,401
Interest (Note 8)	**735**	797
Data processing, office and professional services	**546**	610
Advertising and promotion	**295**	220
Amortization of administration assets	**397**	287
Meeting fees and expenses	**209**	253
Other	**161**	75
	3,846	3,643
Income before provision for final payments to fishers	**6,775**	4,254
Provision for final payments to fishers	**6,775**	4,254
Net income for the year (Note 9)	**-**	-
Retained earnings at beginning of the year	**4,153**	4,153
Retained earnings at end of the year	**$ 4,153**	$ 4,153

The accompanying notes are an integral part of the financial statements.

STATEMENT OF CASH FLOWS

For the Year Ended April 30, 2001 (in thousands of dollars)	**2001**	**2000**
Cash provided by (used for)		
Operating activities		
Net income for the year	$ -	$ -
Add (deduct) items not affecting cash		
Amortization	**1,468**	1,327
(Gain) loss on sale of capital assets	**(34)**	261
Net changes in non-cash working capital balances relating to operations	**(3,361)**	(4,991)
Increase (decrease) in provision for final payments to fishers	**2,521**	(1,367)
Cash provided by (used for) operations	**594**	(4,770)
Investing activities		
Additions to capital assets	**(1,183)**	(1,960)
Proceeds on sale of capital assets	**75**	165
Cash used for investing activities	**(1,108)**	(1,795)
Financing activities		
Increase in loans payable	**1,226**	5,090
Cash provided by (used for) financing activities	**1,226**	5,090
Increase (decrease) in cash during the year	**712**	(1,475)
Cash at beginning of year	**33**	1,508
Cash at end of year	$ **745**	$ 33

The accompanying notes are an integral part of the financial statements.

NOTES TO FINANCIAL STATEMENTS

April 30, 2001

1. AUTHORITY, OPERATIONS AND OBJECTIVES

The Corporation was established in 1969 by the *Freshwater Fish Marketing Act* for the purpose of marketing and trading in fish, fish products, and fish by-products in and outside of Canada. The Corporation is required to purchase all fish legally caught in the freshwater region, which encompasses the provinces of Alberta, Saskatchewan, Manitoba, parts of northwestern Ontario, and the Northwest Territories. Participation of these provinces and territory was established by agreement with the Government of Canada.

The Corporation is an agent Crown corporation named in Part I of Schedule III of the *Financial Administration Act*. The Corporation is required to conduct its operations on a self-sustaining basis without appropriations from Parliament and the total borrowings of the Corporation may not exceed $30 million.

The Corporation has the exclusive right to trade and market the products of the commercial fishery on an interprovincial and export basis, and it exercises that right with the objectives of marketing fish in an orderly manner, maximizing returns to fishers, promoting international markets, and increasing interprovincial and export trade in fish, fish products, and fish by-products.

The Corporation is a prescribed federal Crown corporation for tax purposes and is subject to federal income and large corporations taxes under the *Income Tax Act*.

2. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

Inventories

Finished fish products are recorded at the actual cost of fish purchases throughout the year plus the average actual cost for direct labour and overhead directly related to processing. At year-end, finished fish products are valued at the lower of cost and net realizable value. Packaging material and supplies are valued at the lower of cost and replacement cost.

Amortization

Amortization is based on the estimated useful lives of the assets using the following methods and annual rates:

Buildings	- Lake stations	Straight-line	5-10%
	- Plant	Straight-line	2 1/2%
Equipment	- Machinery and office equipment	Declining balance	10-40%
	- Automotive	Declining balance	30%
Fresh fish delivery tubs		Straight-line	10%
Vessels		Straight-line	6 2/3%

The costs for systems under development and plant assets being upgraded or purchased, but that are not yet operational, are charged to construction in progress. When the assets become operational, the cost is transferred to the appropriate capital asset classification and amortized accordingly.

Payments to fishers and retained earnings

The Corporation purchases fish at initial prices established by the Board of Directors based upon operational forecasts prepared by the Corporation and the cost of such purchases is included in the cost of sales. Final payments to fishers, if any, are approved by the Board of Directors after the end of the year, based on the results of operations for the year, and are excluded from the cost of sales. The final payments are made in respect of products purchased during the year and therefore are charged to operations of the current year. After the final payments are established, any remaining income for the year is recorded as retained earnings.

NOTES TO FINANCIAL STATEMENTS

Foreign currency translation

Foreign currency transactions are translated into Canadian dollars at the exchange rate in effect at the time of the transactions. Amounts receivable and payable denominated in a foreign currency are translated into Canadian dollars at the year-end exchange rate. Foreign exchange gains and losses are included as a component of interest expense.

Pension plan

Employees of the Corporation participate in the Public Service Superannuation Plan administered by the Government of Canada. The employees and the Corporation are both required to contribute to the cost of the plan. The Corporation's contributions are expensed on a current year basis and represent the total pension obligations of the Corporation. The Corporation is not required under present legislation to make contributions with respect to actuarial deficiencies of the Public Service Superannuation Account.

Use of Estimates

Financial statements prepared in accordance with Canadian generally accepted accounting principles require management to make estimates and judgements that affect the amounts and disclosures reported in the financial statements. The more significant areas requiring the use of management estimates are related to the allowance for doubtful accounts and the provision to reduce all slow moving or unsellable finished fish inventories to their estimated net realizable value. Actual results may differ from those estimated, although management does not believe that any differences would materially affect the Corporation's financial position or reported results of its operations.

3. INVENTORIES (in thousands of dollars)

	2001	2000
Finished fish products	$ 12,209	$ 8,791
Packaging material and supplies	938	805
	$ 13,147	$ 9,596

4. CAPITAL ASSETS (in thousands of dollars)

	2001			2000
	Cost	Accumulated Amortization	Net Book Value	Net Book Value
Land	$ 243	$ -	$ 243	$ 243
Buildings	6,954	4,655	2,299	2,334
Equipment	16,940	13,911	3,029	3,472
Fresh fish delivery tubs	734	347	387	357
Vessels	269	191	78	110
Construction in progress	158	-	158	4
	$ 25,298	$ 19,104	$6,194	$ 6,520

5. LOANS PAYABLE (in thousands of dollars)

	2001	2000
Promissory note	$ 6,146	$ 5,920
Bankers acceptances	6,000	5,000
	$ 12,146	$ 10,920

The promissory note is denominated in U.S. dollars ($4,000,000), unsecured, repayable in U.S. dollars, bears interest at 4.67% (2000 - 6.45%) and matures on April 30, 2002.

The bankers acceptances are unsecured, bear interest at 4.75% (2000 - 5.38%) and mature on May 4, 2001.

NOTES TO FINANCIAL STATEMENTS

6. SALES COMMISSIONS

During the year, the Corporation paid commissions of $985,367 (2000 - $958,088) to sales agents, which are netted against sales in the statement of operations and retained earnings. Included in that amount is $908,501 (2000 - $874,966) of commissions paid to foreign sales agents.

7. PENSION PLAN

The Corporation's share of the total contributions paid to the employee pension plan for the current year was $499,652 (2000 - $226,767).

8. INTEREST EXPENSE (in thousands of dollars)	2001	2000
Interest on loans	$ 1,020	$ 641
Loss on foreign exchange	(328)	137
Bank charges and other interest	43	19
	$ 735	$ 797

9. INCOME TAXES

The Corporation is eligible to deduct for tax purposes a portion of its capital cost allowance, and accordingly, has no taxable income for the year. At April 30, 2001 the estimate of the excess of undepreciated capital cost over the net book value of capital assets amounted to $2,033,000 (2000 actual - $2,048,000) which can be used to reduce future years' taxable income. No amount has been recorded in the financial statements with respect to this excess amount since it is unlikely that any future income tax benefits will be realized.

10. FAIR VALUE OF FINANCIAL INSTRUMENTS

Cash, accounts receivable, accounts payable and accrued liabilities, provision for final payments to fishers, and loans payable are valued at their carrying values on the balance sheet, which are reasonable estimates of fair value due to the relatively short period to maturity of the financial instruments.

NOTES TO FINANCIAL STATEMENTS

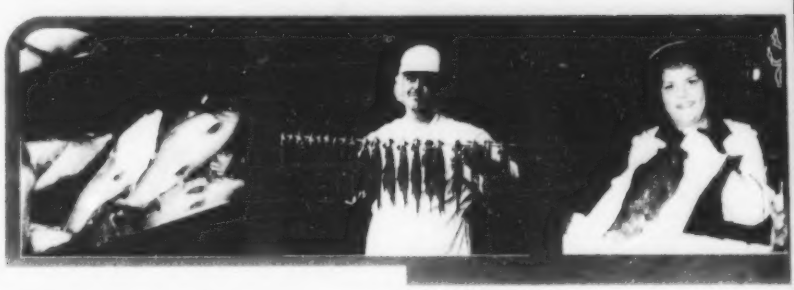
11. CONTINGENCIES

(a) The Corporation is involved in various legal proceedings arising from the normal course of business that have been ongoing for a number of years. The outcome of these proceedings cannot be determined with certainty, therefore, no amounts have been recorded in the financial statements. It is the opinion of management that any amounts payable arising from these proceedings will not have a material adverse effect on the financial position of the Corporation. Amounts payable, if any, will be recorded in the year in which they are determined.

(b) Certain employees of the Corporation may be eligible to buy back prior service amounts under the Public Service Superannuation Plan administered by the Government of Canada and receive matching contributions from the Corporation. This matter has been referred to arbitration. Accordingly, no amounts have been recorded in the financial statements as any amounts that may be payable by the Corporation cannot be reasonably determined. Amounts payable by the Corporation, if any, will be recorded in the year in which they are determined.

12. COMPARATIVE FIGURES

Some of the 2000 comparative figures were reclassified to conform to the presentation adopted in 2001.



BOARD MEMBERS EXERCISED THEIR LIAISON ROLE WITH ALL LEVELS OF GOVERNMENT AND FISHER-ASSOCIATION STAKEHOLDERS BY ATTENDING NUMEROUS PRIVATE AND PUBLIC MEETINGS, CONFERENCES AND INFORMATION SESSIONS IN THE PROVINCES AND COMMUNITIES THEY REPRESENT.

CORPORATE GOVERNANCE

A Board of eleven directors, including the President and Chief Executive Officer, governs Freshwater Fish Marketing Corporation. All Board positions are federal Order-in-Council appointments, with five appointed on recommendation of the participating provincial governments. During the 2000-2001 fiscal year, eight Directors were fishers and five were Aboriginal. The Board believes this composition reflects the geographical scope, interests and well-being of its multicultural stakeholders. Moreover, it is the Board's strongly-held view that a majority of its members should always be active fishers representative of the various regions.

During the 2000-2001 fiscal year, Board members exercised their liaison role with all levels of government and fisher-association stakeholders by attending numerous private and public meetings, conferences and information sessions in the provinces and communities they represent.

The Corporation's Board met six times in Winnipeg in the 2000-2001 fiscal year. In July 2000, following an intensive strategic planning session, the Board approved its Strategic Directions mission statement, mandate, goals and objectives as part of its long-term vision for corporate growth and development. Fisheries and Oceans Minister Herb Dhaliwal met with the Board at its August 2000 meeting, which included a presentation of the Strategic Directions plan.

A majority of Board Directors also attended the October 2000 Western Commercial Fisheries Conference in Winnipeg, where a panel comprised of Chairman Sam Murdock, the Corporation's President and senior management made a formal presentation of the Strategic Directions and other corporate activities. In February 2001, a Board member was a key participant in a two-day workshop organized by senior management as a brainstorming session to devise competitive marketing strategies for walleye/pickerel. The April 2001 Board meeting included a half-day information session/workshop on Crown corporation governance conducted by two Treasury Board officials from Ottawa.

BOARD OF DIRECTORS

Jim Bear
Chairman of the Board (effective January 2001)
Scanterbury, Manitoba
Occupation: Political Advisor
Southeast Tribal Council

Sam W. Murdock
Immediate Past Chairman of the Board (1995 - 2001)
Acting President and CEO (January 1998 - October 1999)
Fisher River, Manitoba
Occupation: Fisher

Robert F. Hand
President and Chief Executive Officer
Winnipeg, Manitoba

Andrew Bouvier
Île-à-la-Crosse, Saskatchewan
Occupation: Fisher
Service on FFMC Board: 7 years

CORPORATE Officers

Robert F. Hand
President and Chief Executive Officer
Email: bob.hand@freshwaterfish.com

Gabriella Bradics
Chief Financial Officer
Email: gabriella.bradics@freshwaterfish.com

Gerald F. Malone
Vice-President, Marketing
Email: gerry.malone@freshwaterfish.com

Bert Buckley
Hay River, Northwest Territories
Occupation: Fisher
Service on FFMC Board: 2 years

Irvin Constant
The Pas, Manitoba
Occupation: Fisher
Service on FFMC Board: 5 years

James R. Favel
Île-à-la-Crosse, Saskatchewan
Occupation: Fisher
Service on FFMC Board: 2.5 years

Ed Isfeld
Winnipeg Beach, Manitoba
Occupation: Fisher
Service on FFMC Board: 11 years

Robert T. Kristjanson
Gimli, Manitoba
Occupation: Fisher
Service on FFMC Board: 3 years

David McArthur
Lac-la-Biche, Alberta
Occupation: Executive Director
Alberta Commercial Fishermen's Association
Service on FFMC Board: 20 years

Gordon McDougall
Ashern, Manitoba
Occupation: Fisher
Service on FFMC Board: 5 years

Doug Sayers
Sioux Lookout, Ontario
Occupation: Retired Civil Servant
Ministry of Natural Resources
Service on FFMC Board: 14 years

Rapport du Président-directeur général
Profil de l'Office
Points saillants et réalisations
Orientations stratégiques
Sommaire financier des dix dernières années
Rémunération des pêcheurs
Livraisons des produits et bénéfices aux pêcheurs par espèces
États financiers
Régie de l'entreprise

RAPPORT ANNUEL

BÂTIR DES FORCES DE COMMERCIALISATION

POUR LES PÊCHEURS D'EAU DOUCE DU CANADA

TABLE DES MATIÈRES

Rapport du Président-directeur général 1
Profil de l'Office 2
Points saillants et réalisations 3
Orientations stratégiques 4
Sommaire financier des dix dernières années 8
Rémunération des pêcheurs 9
Livraisons des produits et bénéfices aux pêcheurs par espèces 10
États financiers 11
Régie de l'entreprise 20

LETTRE DE TRANSFERT

DU PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION AU MINISTRE DES PÊCHES ET DES OCÉANS

L'Honorable Herb Dhaliwal
Gouvernement du Canada
Ministre des Pêches et des Océans
200, rue Kent – Bureau 1570
Ottawa (Ontario) K1A 0E6

Monsieur le ministre,

Nous avons le plaisir de vous soumettre le Rapport annuel de l'Office conformement à l'article 150 de la Loi sur l'administration financiere. Le Rapport annuel comprend les états financiers verifiés de l'exercice se terminant le 30 avril 2001.

L'exercice financier 2000-2001 fut pour l'Office une annee sans precedent dans son histoire, avec des ventes totales d'au-delà de 60 millions de dollars et des paiements verses aux pêcheurs de plus de 40 millions de dollars.

J'aimerais prendre l'occasion pour reconnaître la contribution du president sortant Sam Murdock, qui a servi l'Office de façon inlassable et avec distinction de 1995 jusqu'au mois de janvier 2001. Monsieur Murdock a façonné et dirigé un conseil d'administration puissant et independant pour surveiller l'Office.

Je vois ma nomination à la presidence du conseil d'administration de l'Office comme un veritable honneur. Fidèle aux objectifs établis dans les *orientations stratégiques* de l'Office, je compte devouer mon temps et mes efforts à l'amélioration des communications avec les pêcheurs interesses. Je m'engage à travailler etroitement avec les membres du conseil d'administration pour découvrir de meilleures façons de competitionner dans les marchés mondiaux, d'augmenter les recettes des pêcheurs et de s'assurer du respect et de la reconnaissance internationaux que se sont mérités l'Office et ses producteurs.

Avec respect,

Le Président du Conseil d'administration

Jim Bear
Scanterbury (Manitoba)

UNE AUGMENTATION DES LIVRAISONS DE DORÉ JAUNE, JUMELÉE À D'IMPORTANTES LIVRAISONS ET AUX PRIX FORTS POUR LE CORÉGONE, ÉTAIENT DES FACTEURS-CLÉS QUI ONT GÉNÉRÉ DES VENTES RECORD.

RAPPORT DU PRÉSIDENT

Au nom de la haute direction et du personnel de l'Office, j'aimerais exprimer nos meilleurs souhaits au président sortant du conseil d'administration Sam Murdock. Depuis les cinq dernières années, Sam s'est mérité le respect de tous par son engagement, son intégrité et sa diplomatie.

Il me fait aussi plaisir de souhaiter la bienvenue au nouveau président du conseil d'administration Jim Bear. L'expérience de monsieur Bear dans les domaines de la politique de gestion, de l'administration et ses rôles de chef de file au sein des collectivités des Premières-Nations lui serviront bien dans son poste de président du conseil d'administration de l'Office.

L'Office a franchi plusieurs importants jalons durant l'exercice financier 2000-2001. Une augmentation des livraisons de doré jaune, jumelée à d'importantes livraisons et aux prix forts pour le corégone, étaient des facteurs-clés qui ont généré des ventes record. Les paiements record aux pêcheurs qui y ont découlé nous lancent le défi d'aller encore plus loin en 2001/2002.

Notre processus d'orientation stratégique a mené à notre engagement envers trois objectifs-clés qui figurent dans notre énoncé de mission :

> « D'être le **chef de file** de la commercialisation des produits du poisson d'eau douce, **respecté et reconnu** pour la haute qualité de ses produits d'excellente valeur à ses clients, pour son approvisionnement fiable et pour son souci **d'augmenter les bénéfices versés aux pêcheurs.** »

Nous continuerons à bâtir sur nos forces et nos occasions, à relever les multiples défis qui se présentent et à améliorer les services aux pêcheurs intéressés.

Avec respect,

Le président-directeur général

Robert F. Hand
Winnipeg (Manitoba)

LE MANDAT DE L'OFFICE EST : L'ACHAT DE TOUT LE POISSON QUI EST À VENDRE, LA COMMERCIALISATION ORDONNÉE DU POISSON, LA PROMOTION DES MARCHÉS INTERNATIONAUX, L'ACCROISSEMENT DE LA COMMERCIALISATION DU POISSON ET DES BÉNÉFICES VERSÉS AUX PÊCHEURS.

PROFIL DE L'OFFICE

L'Office de commercialisation du poisson d'eau douce, une société d'État financièrement autonome créée en 1969, achète, transforme et met en marché le poisson d'eau douce du Manitoba, de la Saskatchewan, de l'Alberta, des Territoires du Nord-Ouest et des parties du nord-ouest de l'Ontario. Le mandat de l'Office est : l'achat de tout le poisson qui est à vendre, la commercialisation ordonnée du poisson, la promotion des marchés internationaux, l'accroissement de la commercialisation du poisson et des bénéfices versés aux pêcheurs. Les bénéfices de l'Office sont versés annuellement aux pêcheurs participants sous forme de paiements définitifs.

L'Office est régi par le conseil d'administration et le président-directeur général. Les onze membres du conseil d'administration sont nommés par le gouverneur en conseil fédéral; cinq membres sont nommés sur recommandation des gouvernements provinciaux et territorial participants. Une équipe de quatre hauts cadres assistent le président-directeur général dans ses fonctions et 40 personnes à temps plein assurent le soutien administratif. De plus, l'Office compte jusqu'à 350 employés saisonniers. Quarante-six agents établissent la qualité du poisson et l'achètent à 75 points de livraison. Environ 2 760 pêcheurs livrent des produits, pris dans plus de 400 lacs dans quatre provinces et un territoire.

L'Office de commercialisation du poisson d'eau douce jouit d'une solide réputation basée sur la fiabilité et des produits sains de qualité. L'Office est un chef de file reconnu au niveau des prix, exerçant son droit au commerce et à la commercialisation interprovinciaux et internationaux. L'Office est un joueur dominant dans le marché américain du doré jaune. L'Office est aussi le plus important fournisseur de corégone à la Finlande, de caviar de corégone à la Suède et à la Finlande et de brochet à la France.

FAITS SAILLANTS : RÉALISATIONS

COMMERCIALISATION ET VENTES

- Avec des ventes totales de 61,9 millions de $, l'Office a établi un nouveau record, bâtissant sur le cycle de croissance des trois dernières années, donnant une augmentation cumulative de 44 %.
- Des livraisons record de doré jaune, jumelées à de forts volumes et prix du corégone, aidées d'une façon significative par le taux de change favorable du dollar canadien, ont produit des résultats record.
- Les ventes par rapport à l'exercice précédent ont augmenté de 862 000 kilogrammes, avec la plus importante augmentation pour le doré jaune.
- Les prix de vente du corégone ont augmenté de 11 %, ceux du doré noir de 12 %, ceux du meunier de 5 % et ceux du touladi de 7 %. Les prix du doré jaune ont diminué de 3 % en moyenne, reflétant une augmentation de l'approvisionnement.

BÉNÉFICES AUX PÊCHEURS

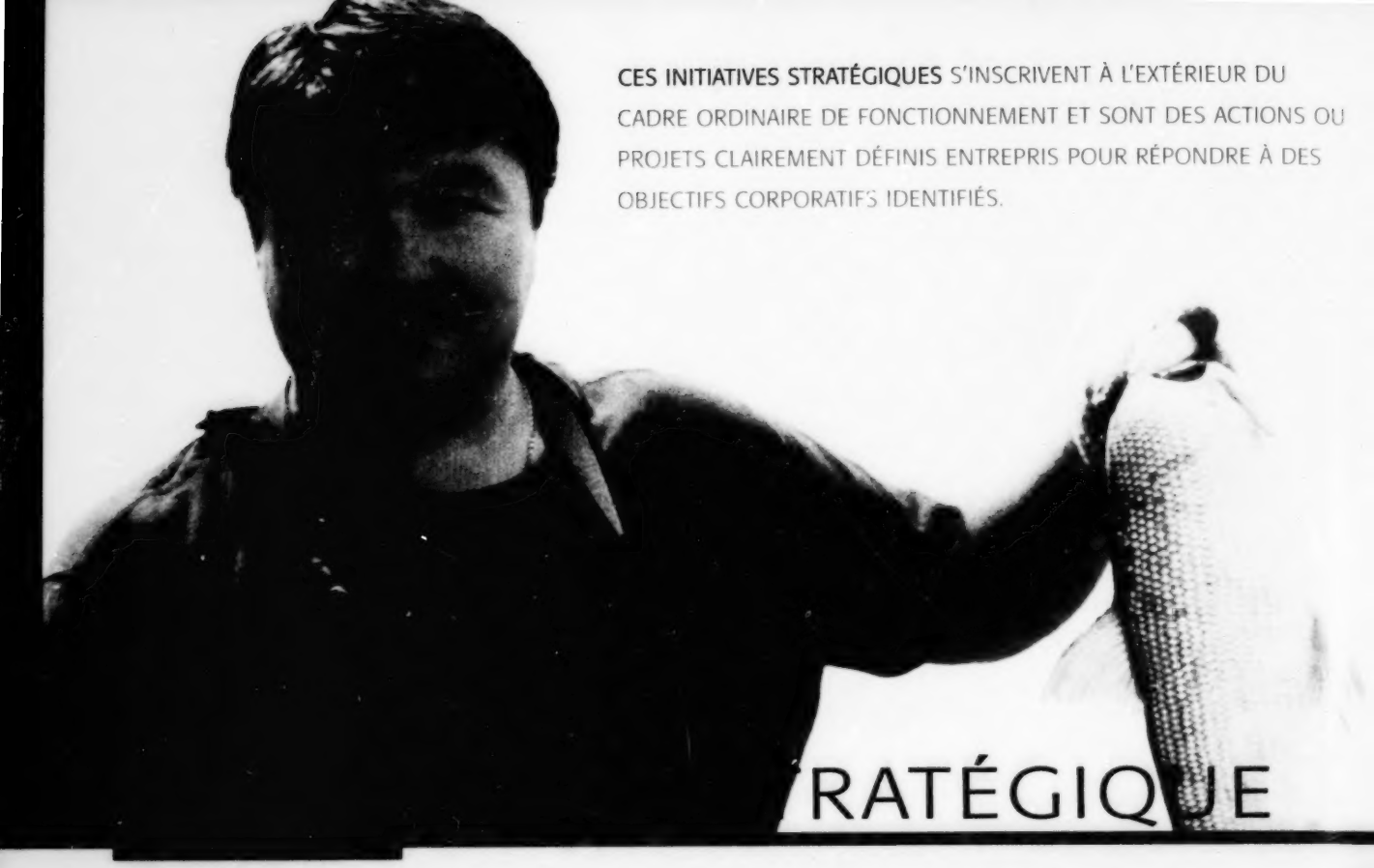
- D'importance capitale, l'Office a établi durant cet exercice financier un nouveau record dans les paiements globaux aux pêcheurs, soit 40,7 millions de $ (moins les coûts de transport), une augmentation de 86 % relativement à il y a trois ans.
- Le total des paiements globaux aux pêcheurs a augmenté dans toutes les provinces et territoire desservis par l'Office : 15 % au Manitoba, 6 % en Saskatchewan, 7 % en Alberta, 10 % aux Territoires du Nord-Ouest, 168 % dans le nord-ouest ontarien (bien que ce soit sur de très faibles volumes).

COÛTS DES OPÉRATIONS

- Les coûts de vente (à l'exclusion des coûts d'achat du poisson) ont augmenté en moyenne de 2,3 % par unité; un résultat qui s'explique par une augmentation exceptionnelle des avantages sociaux des employés de l'usine, en grande partie à cause d'une augmentation nouvellement mandatée de la contribution de l'Office à la caisse de retraite.
- Les frais de vente et d'administration ont augmenté de 6 % par rapport à l'année dernière, principalement dus à l'augmentation de la publicité et de la promotion, ainsi que l'amortissement des nouvelles mises à niveau des systèmes informatiques.

QUESTIONS FINANCIÈRES

- L'augmentation prononcée du volume d'affaires a produit des niveaux de stock plus importants ayant un effet sur le bilan des emprunts. Lorsque les prévisions indiquaient que ces augmentations imprévues obligeraient l'Office a dépassé sa marge de crédit autorisée, une demande supplémentaire pour augmenter cette marge à 25 millions de $ a été soumise et approuvée par le Conseil du Trésor.
- L'emprunt a plafonné à 21,1 millions de $ mais a été réduit à 12,1 millions de $ à la fin de l'exercice. Le stock est évalué au coût d'achat et fournira des bénéfices améliorés aux pêcheurs dans le cadre d'une mise en marché ordonnée.
- Les bénéfices nets pour l'exercice étaient de 6,8 millions de $ comparativement à 4,3 millions l'année précédente. La plupart, mais pas le plein montant de cette amélioration est le résultat d'une diminution de 15 % des paiements initiaux pour le doré jaune entrée en vigueur en août 2000. Cette mesure de précaution fut entreprise pour donner à l'Office la flexibilité et le financement nécessaires pour gérer l'augmentation de l'offre de façon ordonnée. Toutefois, l'Office a réussi à vendre un volume record de doré jaune avec un minimum de frais de promotion. Comme résultat, l'Office termina l'année avec un important surplus dans le pool de doré jaune.
- Le conseil d'administration a approuvé le paiement en entier des bénéfices nets comme paiements définitifs en fonction des mises en commun par espèces.



CES INITIATIVES STRATÉGIQUES S'INSCRIVENT À L'EXTÉRIEUR DU CADRE ORDINAIRE DE FONCTIONNEMENT ET SONT DES ACTIONS OU PROJETS CLAIREMENT DÉFINIS ENTREPRIS POUR RÉPONDRE À DES OBJECTIFS CORPORATIFS IDENTIFIÉS.

RATÉGIQUE

SURVOL

Le conseil d'administration de l'Office a formulé une vision d'avenir lors d'une session intensive de deux journées en février 2000 durant laquelle les questions ont été identifiées et les valeurs et directions établies pour le développement à long terme de l'Office. Cette orientation a permis à l'équipe de gestion de développer un plan stratégique compréhensif approuvé par le conseil d'administration pour qu'il soit présenté au ministre fédéral des Pêches et des Océans lors de sa visite à Winnipeg le 28 août 2000. Le plan adopté comprend les valeurs corporatives, les buts et objectifs ainsi qu'un programme pour la mise en œuvre, le contrôle et la révision continue. L'énoncé de mission suivant guide le plan :

> « D'ÊTRE LE CHEF DE FILE DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS DU POISSON D'EAU DOUCE, RESPECTÉ ET RECONNU POUR LA HAUTE QUALITÉ DE SES PRODUITS D'EXCELLENTE VALEUR À SES CLIENTS, POUR SON APPROVISIONNEMENT FIABLE ET POUR SON SOUCI D'AUGMENTER LES BÉNÉFICES VERSÉS AUX PÊCHEURS. »

Depuis son adoption, l'Office a diffusé le plan à tous les intéressés lors de présentations à des conférences et des réunions, par la diffusion d'une brochure et avec son site web renouvelé.

Avec le cadre stratégique en place, le processus dynamique de mise en oeuvre a commencé en utilisant des initiatives stratégiques. Ces initiatives stratégiques s'inscrivent à l'extérieur du cadre ordinaire de fonctionnement et sont des actions ou projets clairement définis entrepris pour répondre à des objectifs corporatifs identifiés. Elles permettent des changements et adaptations planifiés à de nouvelles orientations tout en maintenant le cap sur les objectifs stratégiques. Chaque initiative a un champion de projet, un budget et un échéancier avec des résultats mesurables pour évaluer le rendement. Bien que l'année 2000-2001 fût largement entamée avant le début du processus stratégique, de réels progrès ont été réalisés pour rencontrer les trois objectifs identifiés :

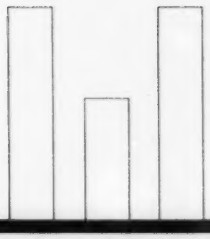
- Soutenir une primauté commerciale
- Accroître les bénéfices aux pêcheurs et aux communautés
- Se mériter le respect et la reconnaissance

Ce qui suit est un résumé des initiatives et des progrès réalisés pour chacun des trois objectifs-clés.

1. SOUTENIR UNE PRIMAUTÉ COMMERCIALE

Notre objectif est d'être le fournisseur de choix, basé sur la qualité, le service et la fiabilité, dans les marchés que nous desservons, en :

- Améliorant constamment la qualité et la fiabilité de l'approvisionnement
- Développant des produits et des services novateurs
- Occupant et développant les marchés des produits de plus haute valeur
- Trouvant des alliances stratégiques réciproquement gagnantes
- Établissant des indicateurs cible d'évaluation continue de notre performance



INITIATIVES

• Promouvoir les attributs positifs du doré offert par l'Office afin de maintenir la primauté dans le marché	
• Évaluer les genres actuels de produits • Identifier de nouveaux genres potentiels de produits pour les espèces établies	• Entreprendre une étude des occasions de commercialisation du touladi et de la lotte • Évaluer les alternatives d'emballage
• Formation continue dans l'usine de transformation	• Améliorer la qualité des produits finis • Développer des habiletés d'analyses internes
• Formuler et mettre en place les indicateurs cible pertinents ayant trait aux tendances des prix et à la satisfaction des clients	

FAITS SAILLANTS DES PROGRÈS

- Réalisation d'une recherche en Europe de l'est sur le défi d'un approvisionnement concurrentiel dans nos marchés du doré jaune
- Organisation d'un atelier sur le doré afin de développer de vastes concepts de commercialisation et pour impliquer nos clients nord-américains dans la formulation de solutions créatives
- Réalisation d'une étude de marché pour différencier et promouvoir le doré
- Développement de trois nouveaux produits : « bâtonnets de doré », filets en paquet d'une livre et des œufs de carpe
- Lancement d'enquêtes sur les taux de satisfaction des clients
- Introduction d'un nouveau programme d'orientation de quatre heures destiné aux nouveaux employés au sujet de la manipulation des aliments, de l'hygiène personnel, de la santé et de la sécurité
- Établissement d'un nouveau laboratoire de l'assurance de la qualité effectuant des contrôles bactériologiques pour le maintien de hauts standards

DURANT LE DERNIER EXERCICE FINANCIER, L'OFFICE A VERSÉ DES PAIEMENTS GLOBAUX RECORD AUX PÊCHEURS, SOIT 40,7 MILLIONS DE $, UNE AUGMENTATION DE 86 % RELATIVEMENT À IL Y A TROIS ANS.

2. ACCROÎTRE LES BÉNÉFICES AUX PÊCHEURS

Notre objectif est d'augmenter continuellement le total annuel des montants versés aux pêcheurs, améliorant ainsi les bénéfices aux pêcheurs et à leur communauté, en :

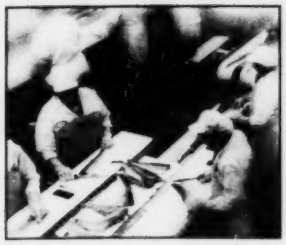
- Développant les marchés pour toutes les espèces commercialement viables
- Améliorant l'harmonisation des produits, de l'approvisionnement et des marchés
- Faisant valoir un accès croissant et durable aux stocks de poisson
- Réduisant les coûts d'exploitation

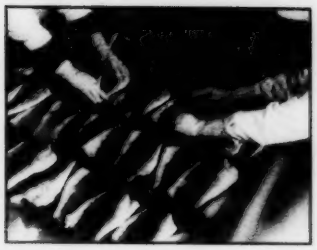
INITIATIVES

• Prévoir les changements dans les niveaux des livraisons et des tendances de vente afin d'assurer que les produits concordent avec les besoins du marché	
• Réduire le montant de déchet dans la chaîne de production et les coûts de disposition	• Augmenter les revenus provenant des sous-produits
• Adresser les questions des coûts, des standards de rendement, l'uniformité et la responsabilité	• Mettre l'accent sur une approche rentable pour la manutention au niveau des agences et les frais administratifs
• Contrôler les coûts de transport des pêcheurs compte tenu des augmentations des coûts	• Encourager des soumissions compétitives

FAITS SAILLANTS DES PROGRÈS

- Institution du suivi des prévisions des livraisons, des ventes et des inventaires sur une période de 12 mois
- Établissement de contacts avec des acheteurs potentiels des déchets des poissons broyés et surgelés en bloc
- Réalisation d'une étude compréhensive du système d'agence et de livraison et adoption des recommandations pour un processus de sélection et de remplacement d'agents, pour fournir de nouveaux standards de services aux pêcheurs et pour de nouveaux standards de responsabilité
- Préparation d'une nouvelle convention contractuelle avec les agences en fonction de l'étude compréhensive
- Organisation d'un atelier pour des agents choisis afin d'aider à l'implantation de la nouvelle relation d'affaires avec les agents
- Établissement d'un processus d'appels d'offres concurrentiels afin de recevoir des soumissions compétitives pour les pêches





3. SE MÉRITER LE RESPECT ET LA RECONNAISSANCE

Notre objectif est de se mériter l'appui d'une majorité des pêcheurs commerciaux que nous desservons au mandat de l'Office en :

- Démontrant la justesse du mandat de l'organisation
- S'assurant de la participation des intéressés à la formulation des politiques d'orientation
- Établissant avec les intéressés des liens de communication ouverts et accessibles
- Développant d'une façon optimale nos ressources physiques et humaines

INITIATIVES

- Établir des communications plus ouvertes, équilibrées et accessibles avec tous les intéressés

- Développer une plus profonde compréhension des intérêts des pêcheurs intéressés nécessaire pour le renouvellement du mandat de la corporation
- Faire la cueillette de données vitales et actuelles sur la démographie et les conditions socio-économiques dans le domaine de la pêche

- Inclure, informer et consulter les employés à tous les niveaux

- Établir des procédures pour impliquer les pêcheurs dans les décisions majeures de politique

- Optimiser l'organisation pour la croissance et le développement stratégiques

- Aider à l'évaluation d'initiatives afin de fournir de plus grands bénéfices aux communautés, conséquent avec le maintien ou l'augmentation des bénéfices aux pêcheurs

FAITS SAILLANTS DES PROGRÈS

- Établissement d'un dialogue avec les intéressés par des visites en région avec les pêcheurs, par des présentations lors de conférences et un bon nombre de rencontres d'échange avec les chefs de file des gouvernements et des communautés
- Diffusion des orientations stratégiques par des présentations et une brochure
- Préparation et vaste diffusion des rapports trimestriels mettant en lumière des indicateurs-clés de rendement de l'Office
- Renouvellement et mise à jour du site web de l'Office
- Renforcement de l'Office par l'introduction d'améliorations significatives dans le secteur des ressources humaines
- Enrichissement des services aux pêcheurs avec l'ajout de personnel-clé dans les opérations sur le terrain
- Participation au Groupe de travail de Leaf Rapids et discussions avec d'autres communautés au sujet d'aide à des projets régionaux

SOMMAIRE FINANCIER

des dix dernières années

POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 30 AVRIL 2001 *(en millions de dollars)*

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Ventes	51,3$	45,8$	38,8$	43,7$	47,1$	43,0$	43,0$	50,7$	54,9$	61,9$
Revenu net avant paiements définitifs	6,3$	6,9$	3,3$	4,5$	2,7$	0,2$	2,1$	5,6$	4,3$	6,8$
Paiements initiaux aux pêcheurs	29,9$	23,2$	18,6$	24,8$	30,3$	25,4$	22,1$	27,9$	34,2$	36,7$
Revenu net plus paiements initiaux aux pêcheurs	36,2$	30,1$	21,9$	29,3$	33,0$	25,6$	24,2$	33,5$	38,5$	43,5$
Comptes recevables – Commercialisation	6,3$	5,7$	3,2$	5,6$	4,2$	4,5$	4,6$	3,4$	4,8$	5,8$
Stock – Produits du poisson	4,9$	5,3$	2,8$	3,5$	6,7$	7,0$	4,7$	5,0$	8,8$	12,2$
Inventaire – Matériel d'emballage et pièces	1,2$	1,1$	1,0$	0,9$	1,1$	1,1$	1,1$	0,8$	0,8$	0,9$
Actif – Capital – Valeur inscrite	8,6$	8,0$	7,3$	7,6$	7,5$	7,0$	6,1$	6,3$	6,5$	6,2$
Emprunts remboursables	9,0$	6,0$	6,6$	7,0$	11,1$	13,2$	7,1$	5,8$	10,9$	12,1$
Bénéfices non répartis*	3,8$	4,0$	4,2$	4,2$	4,2$	4,2$	4,2$	4,2$	4,2$	4,2$

***Bénéfices non répartis**

Au cours des ans, l'Office a graduellement établi un solde de «bénéfices non répartis» totalisant 4,2 millions de $. Cette somme (généralement connue des pêcheurs comme un «fonds de réserve») a été accumulée de prestations des revenus des ventes de poisson entre 1980 et 1994. En 1994, lorsque les bénéfices non répartis avaient atteint la somme de 4,2 millions de $, l'Office a mis fin à ces prestations. Ces bénéfices non répartis sont utilisés par l'Office pour financer ses opérations et son stock de poisson, et réduit la dépendance de l'Office sur le financement externe provenant des banques, permettant ainsi à l'Office de réduire ses frais annuels de financement. Bien que 4,2 millions de $ soient une petite somme pour une entreprise de la taille de l'Office, les bénéfices non répartis fournissent à l'Office quelque sécurité contre des renversements imprévus du marché ou des reculs financiers très sérieux.

MAIRE FINANCIÈRE

des dix dernières années

POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 30 AVRIL 2001 *(en millions de dollars)*

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Ventes	51,3$	45,8$	38,8$	43,7$	47,1$	43,0$	43,0$	50,7$	54,9$	61,9$
Revenu net avant paiements définitifs	6,3$	6,9$	3,3$	4,5$	2,7$	0,2$	2,1$	5,6$	4,3$	6,8$
Paiements initiaux aux pêcheurs	29,9$	23,2$	18,6$	24,8$	30,3$	25,4$	22,1$	27,9$	34,2$	36,7$
Revenu net plus paiements initiaux aux pêcheurs	36,2$	30,1$	21,9$	29,3$	33,0$	25,6$	24,2$	33,5$	38,5$	43,5$
Comptes recevables – Commercialisation	6,3$	5,7$	3,2$	3,6$	4,2$	4,5$	4,6$	3,4$	4,8$	5,8$
Stock – Produits du poisson	4,9$	5,3$	2,8$	3,5$	6,7$	7,0$	4,7$	5,0$	8,8$	12,2$
Inventaire – Matériel d'emballage et pièces	1,2$	1,1$	1,0$	0,9$	1,1$	1,1$	1,1$	0,8$	0,8$	0,9$
Actif – Capital – Valeur inscrite	8,6$	8,0$	7,3$	7,6$	7,5$	7,0$	6,1$	6,3$	6,5$	6,2$
Emprunts remboursables	9,0$	6,0$	6,6$	7,0$	11,1$	13,2$	7,1$	5,8$	10,9$	12,1$
Bénéfices non répartis*	3,8$	4,0$	4,2$	4,2$	4,2$	4,2$	4,2$	4,2$	4,2$	4,2$

***Bénéfices non répartis**

Au cours des ans, l'Office a graduellement établi un solde de «bénéfices non répartis» totalisant 4,2 millions de $. Cette somme (généralement connue des pêcheurs comme un «fonds de réserve») a été accumulée de prestations des revenus des ventes de poisson entre 1980 et 1994. En 1994, lorsque les bénéfices non répartis avaient atteint la somme de 4,2 millions de $, l'Office a mis fin à ces prestations. Ces bénéfices non répartis sont utilisés par l'Office pour financer ses opérations et son stock de poisson, et réduit la dépendance de l'Office sur le financement externe provenant des banques, permettant ainsi à l'Office de réduire ses frais annuels de financement. Bien que 4,2 millions de $ soient une petite somme pour une entreprise de la taille de l'Office, les bénéfices non répartis fournissent à l'Office quelque sécurité contre des renversements imprévus du marché ou des reculs financiers très sérieux.

L'OFFICE A COMME POLITIQUE D'ÉTABLIR LES PRIX INITIAUX DE CHACUNE DES ESPÈCES AU PLUS HAUT NIVEAU POSSIBLE AFIN D'ENCOURAGER UNE PÊCHERIE OPTIMALE DANS TOUTES LES RÉGIONS.

RÉMUNÉRATION DES PÊCHEURS

La Loi sur la commercialisation du poisson d'eau douce donne à l'Office le mandat d'acheter tous les produits de la pêche commerciale en eau douce au Manitoba, en Saskatchewan, en Alberta, dans les Territoires du Nord-Ouest et une partie du nord-ouest de l'Ontario. La loi permet à l'Office d'établir une structure de rémunération qui prévoit des paiements initiaux et des paiements définitifs basés sur un système de « mise en commun » où les recettes et les frais sont affectés ou « mis en commun » par espèces afin d'établir les paiements définitifs.

En règle générale, les prix initiaux sont établis pour chacune des espèces en estimant la valeur marchande du produit de laquelle sont soustraits les prévisions des frais de transformation et des opérations et en retenant un montant pour les imprévus. Une exception peut être faite lorsque l'Office développe de nouveaux marchés pour des espèces sous-utilisées. Dans un tel cas, les prix initiaux sont fixés à des niveaux supérieurs pour des quantités limitées afin d'assurer des montants suffisants pour des mises en essai dans de nouveaux marchés.

L'Office a comme politique d'établir les prix initiaux de chacune des espèces au plus haut niveau possible afin d'encourager une pêcherie optimale dans toutes les régions. En général, des volumes plus élevés, même pour les espèces de valeur moindre, aident au développement des marchés, maximisent les efficacités et diminuent les coûts fixes bénéficiant ainsi à tous les pêcheurs.

Les prix initiaux peuvent être modifiés durant l'exercice financier afin de refléter les changements dans les marchés. La plupart du temps, une prime temporaire peut être offerte pour une espèce donnée afin d'encourager les pêcheurs à augmenter leurs prises lorsque les prix sont bons ou lorsqu'il y a un besoin pressant de rencontrer les besoins d'un client.

À la fin de l'exercice financier, après la vérification annuelle par le Bureau du vérificateur, l'Office établit les paiements définitifs provenant des recettes mises en commun. Un paiement définitif est recommandé lorsque les revenus de ventes sont supérieurs à tous les coûts directs et alloués pour une espèce donnée.

Le tableau suivant (page 10) résume les résultats des dix dernières années.

LIVRAISONS DES PRODUITS ET BÉNÉFICES GLOBAUX AUX PÊCHEURS (PAR ESPÈCES)

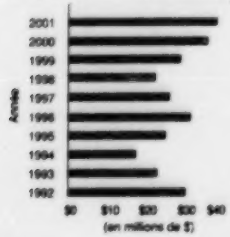
SOMMAIRE ANNUEL (1992-2001) POUR L'EXERCICE SE TERMINANT LE 30 AVRIL

Paiements initiaux et paiements définitifs en millions de dollars (dollars courants)

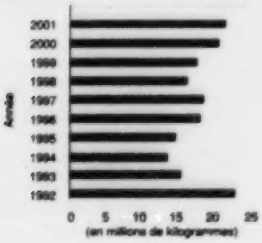
* Livraisons – en équivalence poids entier (millions de kilogrammes)
** Paiements initiaux – moins les frais de transport

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
DORÉ JAUNE										
Livraisons*	4,4	3,9	3,0	3,0	3,1	2,6	2,8	3,7	4,6	5,7
Paiement initial**	9,0$	8,9$	6,8$	8,2$	11,6$	9,0$	8,7$	13,0$	17,3$	19,6$
Paiement définitif	5,0$	4,7$	2,1$	3,8$	2,1$	0,1$	1,4$	3,2$	2,4$	4,3$
Total des paiements	14,0$	13,6$	8,9$	12,0$	13,7$	9,1$	10,1$	16,2$	19,7$	23,9$
Prix/Poids (kg)	3,18$	3,49$	2,97$	4,00$	4,42$	3,50$	3,61$	4,38$	4,28$	4,19$
CORÉGONE										
Livraisons*	6,6	5,3	5,0	6,3	6,4	6,4	5,5	5,3	5,6	6,5
Paiement initial**	5,4$	3,6$	3,0$	6,1$	6,2$	5,9$	5,0$	5,0$	6,2$	7,8$
Paiement définitif	0,2$	0,4$	0,4$	0,0$	0,1$	0,0$	0,0$	0,8$	0,9$	1,5$
Total des paiements	5,6$	4,0$	3,4$	6,1$	6,3$	5,9$	5,0$	5,8$	7,1$	9,3$
Prix/Poids (kg)	0,85$	0,75$	0,68$	0,97$	0,98$	0,92$	0,91$	1,09$	1,27$	1,43$
BROCHET										
Livraisons*	3,2	2,6	2,1	1,9	2,5	2,4	2,4	2,7	2,8	2,6
Paiement initial**	3,6$	2,4$	1,4$	1,3$	1,8$	1,6$	1,6$	1,9$	2,0$	1,9$
Paiement définitif	0,0$	0,4$	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$	0,3$	0,3$	0,3$
Total des paiements	3,6$	2,8$	1,4$	1,3$	1,8$	1,6$	1,6$	2,2$	2,3$	2,2$
Prix/Poids (kg)	1,13$	1,08$	0,67$	0,68$	0,72$	0,67$	0,67$	0,81$	0,82$	0,85$
DORÉ NOIR										
Livraisons*	2,5	1,9	1,5	1,7	1,3	1,1	1,0	1,1	1,0	0,6
Paiement initial**	4,8$	3,4$	2,5$	4,3$	4,2$	3,2$	2,0$	2,9$	2,8$	1,6$
Paiement définitif	0,6$	0,9$	0,4$	0,3$	0,5$	0,0$	0,5$	1,0$	0,4$	0,4$
Total des paiements	5,4$	4,3$	2,9$	4,6$	4,7$	3,2$	2,5$	3,9$	3,2$	2,0$
Prix/Poids (kg)	2,16$	2,26$	1,93$	2,71$	3,62$	2,91$	2,50$	3,55$	3,20$	3,33$
MEUNIER										
Livraisons*	4,7	0,8	1,1	0,9	3,7	4,7	3,7	3,9	5,8	5,4
Paiement initial**	1,3$	0,3$	0,4$	0,4$	1,1$	1,3$	1,0$	1,1$	1,7$	1,5$
Paiement définitif	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$
Total des paiements	1,3$	0,3$	0,4$	0,4$	1,1$	1,3$	1,0$	1,1$	1,7$	1,5$
Prix/Poids (kg)	0,28$	0,38$	0,36$	0,44$	0,30$	0,28$	0,27$	0,28$	0,29$	0,28$
PERCHAUDE										
Livraisons*	0,5	0,3	0,1	0,4	0,5	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
Paiement initial**	1,6$	0,7$	0,4$	1,3$	1,8$	0,9$	0,7$	0,8$	0,8$	0,6$
Paiement définitif	0,0$	0,0$	0,0$	0,3$	0,0$	0,0$	0,2$	0,3$	0,3$	0,3$
Total des paiements	1,6$	0,7$	0,4$	1,6$	1,8$	0,9$	0,9$	1,1$	1,1$	0,9$
Prix/Poids (kg)	3,20$	2,33$	4,00$	4,00$	3,60$	3,00$	4,50$	5,50$	5,50$	4,50$
AUTRES ESPÈCES										
Livraisons*	1,7	1,1	1,2	1,0	1,2	1,6	1,2	1,3	1,3	1,3
Paiement initial**	0,8$	0,7$	0,7$	0,5$	1,0$	1,0$	0,8$	0,7$	0,8$	0,8$
Paiement définitif	0,2$	0,1$	0,1$	0,1$	0,0$	0,1$	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$
Total des paiements	1,0$	0,8$	0,8$	0,6$	1,0$	1,1$	0,8$	0,7$	0,8$	0,8$
Prix/Poids (kg)	0,59$	0,73$	0,67$	0,60$	0,83$	0,69$	0,67$	0,54$	0,62$	0,62$
TOUTES CATÉGORIES ET ESPÈCES										
Livraisons*	23,6	15,9	14,0	15,2	18,7	19,1	16,8	18,2	21,3	22,3
Paiement initial**	26,5$	20,0$	15,2$	22,1$	27,7$	22,9$	19,8$	25,4$	31,6$	33,8$
Paiement définitif	6,0$	6,5$	3,0$	4,5$	2,7$	0,2$	2,1$	5,6$	4,3$	6,8$
Total des paiements	32,5$	26,5$	18,2$	26,6$	30,4$	23,1$	21,9$	31,0$	35,9$	40,6$
Prix/Poids (kg)	1,38$	1,67$	1,30$	1,75$	1,63$	1,21$	1,30$	1,70$	1,69$	1,82$

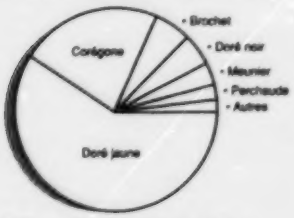
Toutes catégories – Total des paiements (1992-2001)



Toutes catégories – Total des livraisons (1992-2001)

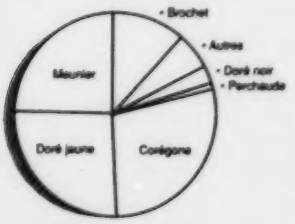


Total des paiements par espèces (2000-2001)



Total des paiements (toutes catégories et espèces) : 40,6 millions de $

Total des livraisons par espèces (2000-2001)



Livraisons (toutes catégories et espèces) : 22,3 millions de kilogrammes

LIVRAISONS DES PRODUITS ET BÉNÉFICES GLOBAUX AUX PÊCHEURS (PAR ESPÈCES)

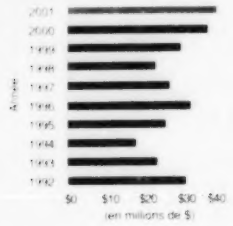
SOMMAIRE ANNUEL (1992-2001) **POUR L'EXERCICE SE TERMINANT LE 30 AVRIL**

Paiements initiaux et paiements définitifs en millions de dollars (dollars courants)

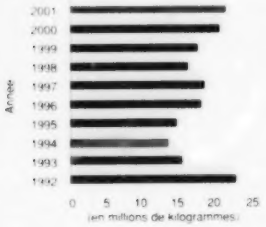
• Livraisons – en équivalence poids entier (millions de kilogrammes)
•• Paiements initiaux – moins les frais de transport

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	**2001**
DORÉ JAUNE										
Livraisons*	4,4	3,9	3,0	3,0	3,1	2,6	2,8	3,7	4,6	5,7
Paiement initial**	9,0$	8,9$	6,8$	8,2$	11,6$	9,0$	8,7$	13,0$	17,3$	19,6$
Paiement définitif	5,0$	4,7$	2,1$	3,8$	2,1$	0,1$	1,4$	3,2$	2,4$	4,3$
Total des paiements	14,0$	13,6$	8,9$	12,0$	13,7$	9,1$	10,1$	16,2$	19,7$	23,9$
Prix/Poids (kg)	3,18$	3,49$	2,97$	4,00$	4,42$	3,50$	3,61$	4,38$	4,28$	4,19$
CORÉGONE										
Livraisons*	6,6	5,3	5,0	6,3	6,4	6,4	5,5	5,3	5,6	6,5
Paiement initial**	5,4$	3,6$	3,0$	6,1$	6,2$	5,9$	5,0$	5,0$	6,2$	7,8$
Paiement définitif	0,2$	0,4$	0,4$	0,0$	0,1$	0,0$	0,0$	0,8$	0,9$	1,5$
Total des paiements	5,6$	4,0$	3,4$	6,1$	6,3$	5,9$	5,0$	5,8$	7,1$	9,3$
Prix/Poids (kg)	0,85$	0,75$	0,68$	0,97$	0,98$	0,92$	0,91$	1,09$	1,27$	1,43$
BROCHET										
Livraisons*	3,2	2,6	2,1	1,9	2,5	2,4	2,4	2,7	2,8	2,6
Paiement initial**	3,6$	2,4$	1,4$	1,3$	1,8$	1,6$	1,6$	1,9$	2,0$	1,9$
Paiement définitif	0,0$	0,4$	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$	0,3$	0,3$	0,3$
Total des paiements	3,6$	2,8$	1,4$	1,3$	1,8$	1,6$	1,6$	2,2$	2,3$	2,2$
Prix/Poids (kg)	1,13$	1,08$	0,67$	0,68$	0,72$	0,67$	0,67$	0,81$	0,82$	0,85$
DORÉ NOIR										
Livraisons*	2,5	1,9	1,5	1,7	1,3	1,1	1,0	1,1	1,0	0,6
Paiement initial**	4,8$	3,4$	2,5$	4,3$	4,2$	3,2$	2,0$	2,9$	2,8$	1,6$
Paiement définitif	0,6$	0,9$	0,4$	0,3$	0,5$	0,0$	0,5$	1,0$	0,4$	0,4$
Total des paiements	5,4$	4,3$	2,9$	4,6$	4,7$	3,2$	2,5$	3,9$	3,2$	2,0$
Prix/Poids (kg)	2,16$	2,26$	1,93$	2,71$	3,62$	2,91$	2,50$	3,55$	3,20$	3,33$
MEUNIER										
Livraisons*	4,7	0,8	1,1	0,9	3,7	4,7	3,7	3,9	5,8	5,4
Paiement initial**	1,3$	0,3$	0,4$	0,4$	1,1$	1,3$	1,0$	1,1$	1,7$	1,5$
Paiement définitif	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$
Total des paiements	1,3$	0,3$	0,4$	0,4$	1,1$	1,3$	1,0$	1,1$	1,7$	1,5$
Prix/Poids (kg)	0,28$	0,38$	0,36$	0,44$	0,30$	0,28$	0,27$	0,28$	0,29$	0,28$
PERCHAUDE										
Livraisons*	0,5	0,3	0,1	0,4	0,5	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
Paiement initial**	1,6$	0,7$	0,4$	1,3$	1,8$	0,9$	0,7$	0,8$	0,8$	0,6$
Paiement définitif	0,0$	0,0$	0,0$	0,3$	0,0$	0,0$	0,2$	0,3$	0,3$	0,3$
Total des paiements	1,6$	0,7$	0,4$	1,6$	1,8$	0,9$	0,9$	1,1$	1,1$	0,9$
Prix/Poids (kg)	3,20$	2,33$	4,00$	4,00$	3,60$	3,00$	4,50$	5,50$	5,50$	4,50$
AUTRES ESPÈCES										
Livraisons*	1,7	1,1	1,2	1,0	1,2	1,6	1,2	1,3	1,3	1,3
Paiement initial**	0,8$	0,7$	0,7$	0,5$	1,0$	1,0$	0,8$	0,7$	0,8$	0,8$
Paiement définitif	0,2$	0,1$	0,1$	0,1$	0,0$	0,1$	0,0$	0,0$	0,0$	0,0$
Total des paiements	1,0$	0,8$	0,8$	0,6$	1,0$	1,1$	0,8$	0,7$	0,8$	0,8$
Prix/Poids (kg)	0,59$	0,73$	0,67$	0,60$	0,83$	0,69$	0,67$	0,54$	0,62$	0,62$
TOUTES CATÉGORIES ET ESPÈCES										
Livraisons*	23,6	15,9	14,0	15,2	18,7	19,1	16,8	18,2	21,3	22,3
Paiement initial**	26,5$	20,0$	15,2$	22,1$	27,7$	22,9$	19,8$	25,4$	31,6$	33,8$
Paiement définitif	6,0$	6,5$	3,0$	4,5$	2,7$	0,2$	2,1$	5,6$	4,3$	6,8$
Total des paiements	32,5$	26,5$	18,2$	26,6$	30,4$	23,1$	21,9$	31,0$	35,9$	40,6$
Prix/Poids (kg)	1,38$	1,67$	1,30$	1,75$	1,63$	1,21$	1,30$	1,70$	1,69$	1,82$

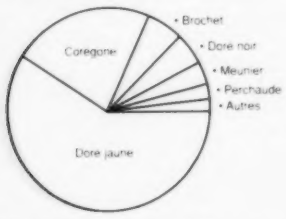
Toutes catégories - Total des paiements (1992-2001)



Toutes catégories - Total des livraisons (1992-2001)

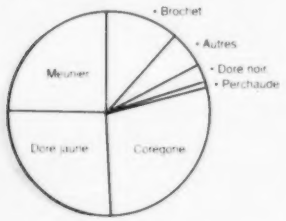


Total des paiements par espèces (2000-2001)



Total des paiements (toutes catégories et espèces):
40,6 millions de $

Total des livraisons par espèces (2000-2001)



Livraisons (toutes catégories et espèces):
22,3 millions de kilogrammes

30 avril 2001

ÉTATS FINANCIERS

RAPPORT DE LA DIRECTION

RESPONSABILITÉ DE LA DIRECTION À L'ÉGARD DES ÉTATS FINANCIERS

Les états financiers ci-joints ainsi que tous les renseignements qui font partie du rapport annuel de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce sont la responsabilité de la direction. Le Conseil d'administration les a examinés et approuvés. Les états financiers ont été préparés selon les principes comptables généralement reconnus du Canada selon les meilleures estimations et le meilleur jugement de la direction, le cas échéant. Les renseignements financiers présentés ailleurs dans le rapport annuel concordent avec ceux des états financiers.

En s'acquittant de sa responsabilité en ce qui a trait à l'intégrité et la fidélité des états financiers, la direction maintient et se fie à des systèmes et des pratiques de contrôle financier et de gestion conçus pour donner une assurance raisonnable que les opérations sont autorisées, que les actifs sont protégés et que des registres appropriés sont tenus. Ces contrôles et ces pratiques sont conçus pour contribuer à la bonne marche des affaires, à la précision des comptes, à la préparation en temps opportun d'informations financières fiables et au respect des politiques de l'Office et des exigences imposées par la loi.

Le Conseil d'administration doit veiller à ce que la direction s'acquitte de ses responsabilités en ce qui concerne les rapports financiers et le contrôle interne. Le Conseil d'administration rencontre régulièrement la direction et les vérificateurs. Les vérificateurs ont libre accès au Conseil d'administration.

Le vérificateur externe de l'Office, soit la vérificatrice générale du Canada, vérifie les opérations et les états financiers de l'Office et fait rapport sur ceux-ci.

Robert F. Hand

Robert F. Hand
Le président,
Office de commercialisation
du poisson d'eau douce

Gabriella Bradics

Gabriella Bradics
La directrice financière,
Office de commercialisation
du poisson d'eau douce

Winnipeg, Canada
le 13 juillet 2001

RAPPORT DU VÉRIFICATEUR

AU MINISTRE DES PÊCHES ET DES OCÉANS

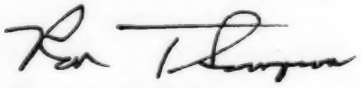
J'ai vérifié le bilan de l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce au 30 avril 2001 et les états des résultats et des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie de l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de l'Office. Ma responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en me fondant sur ma vérification.

Ma vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'evaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À mon avis, ces états financiers donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de l'Office au 30 avril 2001 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus du Canada. Conformément aux exigences de la *Loi sur la gestion des finances publiques*, je déclare qu'à mon avis ces principes ont été appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

De plus, à mon avis, les opérations de l'Office dont j'ai eu connaissance au cours de ma vérification des états financiers ont été effectuées, à tous les égards importants, conformément à la partie X de la *Loi sur la gestion des finances publiques* et ses règlements, à la *Loi sur la commercialisation du poisson d'eau douce* et aux règlements administratifs de l'Office.

Pour la verificatrice generale du Canada



Ronald C. Thompson, CA
verificateur general adjoint

Ottawa, Canada
le 13 juillet 2001

BILAN

au 30 avril 2001 (en milliers de dollars)	**2001**	**2000**
ACTIF		
À court terme		
Encaisse	**745** $	33 $
Débiteurs	**6 529**	6 033
Stocks (Note 3)	**13 147**	9 596
Frais payés d'avance	**281**	57
	20 702	15 719
Immobilisations (note 4)	**6 194**	6 520
	26 896 $	22 239 $
PASSIF		
À court terme		
Créditeurs et charges à payer	**3 822** $	2 912 $
Provision pour les paiements définitifs à verser aux pêcheurs	**6 775**	4 254
Emprunts (note 5)	**12 146**	10 920
	22 743	18 086
Éventualités (note 11)		
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS		
Bénéfices non répartis	**4 153**	4 153
	26 896 $	22 239 $

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

Approuvé par le Conseil :

Le président,

Un administrateur,

ÉTAT DES RÉSULTATS ET DES BÉNÉFICES NON RÉPARTIS

pour l'exercice terminé le 30 avril 2001 (en milliers de dollars)	**2001**	**2000**
Exploitation		
Ventes (note 6)		
À l'exportation	**48 469** $	44 068 $
À l'intérieur	**13 445**	10 788
	61 914	54 856
Coût des ventes		
Stocks d'ouverture des produits finis du poisson	**8 791**	4 998
Ajouter frais d'achat et de transformation du poisson :		
Paiements initiaux aux pêcheurs	**36 677**	34 152
Salaires, traitements et avantages sociaux (note 7)	**6 867**	5 812
Indemnités d'empaquetage et frais d'exploitation des agents d'approvisionnement	**5 341**	4 792
Emballage et stockage	**2 694**	2 475
Services publics et impôts fonciers	**1 265**	1 294
Amortissement des immobilisations liées à la production	**1 071**	1 040
Réparations et entretien	**706**	796
Autres	**90**	391
	63 502	55 750
Moins stocks de clôture des produits finis du poisson (note 3)	**(12 209)**	(8 791)
	51 293	46 959
Bénéfice brut d'exploitation	**10 621**	7 897
Frais de commercialisation et d'administration		
Salaires et avantages sociaux (note 7)	**1 503**	1 401
Intérêts débiteurs (note 8)	**735**	797
Traitement informatique, bureau et services professionnels	**546**	610
Publicité et promotion	**295**	220
Amortissement des immobilisations liées à l'administration	**397**	287
Frais et honoraires pour les réunions	**209**	253
Autres	**161**	75
	3 846	3 643
Bénéfice avant la provision pour les paiements définitifs à verser aux pêcheurs	**6 775**	4 254
Provision pour les paiements définitifs à verser aux pêcheurs	**6 775**	4 254
Bénéfice net pour l'exercice (note 9)	**-**	-
Bénéfices non répartis au début de l'exercice	**4 153**	4 153
Bénéfices non répartis à la fin de l'exercice	**4 153** $	4 153 $

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

ÉTAT DES FLUX DE TRÉSORERIE

pour l'exercice terminé le 30 avril 2001 (en milliers de dollars)	**2001**	**2000**
Provenance (utilisation) de l'encaisse		
Activités d'exploitation		
Bénéfice net pour l'exercice	- $	- $
Ajouter (déduire) les éléments sans incidence sur l'encaisse:		
Amortissement	**1 468**	1 327
(Gain) perte lors de la vente d'immobilisations	**(34)**	261
Variation nette des postes du fonds de roulement hors caisse liés à l'exploitation	**(3 361)**	(4 991)
Augmentation (diminution) de la provision pour les paiements définitifs à verser aux pêcheurs	**2 521**	(1 367)
Encaisse fournie (utilisée) par l'exploitation	**594**	(4 770)
Activités d'investissement		
Ajouts aux immobilisations	**(1 183)**	(1 960)
Produit de la vente d'immobilisations	**75**	165
Encaisse utilisée par les activités d'investissement	**(1 108)**	(1 795)
Activités de financement		
Augmentation des emprunts	**1 226**	5 090
Encaisse fournie (utilisée) par les activités de financement	**1 226**	5 090
Augmentation (diminution) de l'encaisse au cours de l'exercice	**712**	(1 475)
Encaisse au début de l'exercice	**33**	1 508
Encaisse à la fin de l'exercice	**745** $	33 $

Les notes complémentaires font partie intégrante des états financiers.

NOTES AUX ÉTATS FINANCIERS

au 30 avril 2001

1. POUVOIRS, ACTIVITÉS ET OBJECTIFS

L'Office a été constitué en 1969 par la *Loi sur la commercialisation du poisson d'eau douce* en vue de commercialiser, de vendre et d'acheter du poisson d'eau douce ainsi que des produits et des sous-produits du poisson à l'intérieur et à l'extérieur du Canada. L'Office est tenu d'acheter tout le poisson pêché légalement dans les régions d'eau douce, ce qui englobe les provinces de l'Alberta, de la Saskatchewan, du Manitoba, des partie du Nord-Ouest de l'Ontario ainsi que des Territoires du Nord-Ouest. La participation de ces provinces et territoire a été établie en vertu d'une entente conclue avec le gouvernement du Canada.

L'Office est une société d'État mandataire nommée à la partie I de l'annexe III de la *Loi sur la gestion des finances publiques*. L'Office est tenu de mener ses opérations tout en étant financièrement autonome, sans crédits parlementaires. L'ensemble de ses emprunts ne peut dépasser 30 millions de dollars.

L'Office bénéficie du droit exclusif de vendre, d'acheter et de commercialiser les produits de la pêche commerciale aux niveaux interprovincial et international et il exerce ce droit en ayant comme objectifs la commercialisation ordonnée du poisson, la maximisation du rendement pour les pêcheurs ainsi que la promotion des marchés internationaux et l'accroissement du commerce interprovincial et de l'exportation du poisson ainsi que des produits et sous-produits du poisson.

L'Office est une société d'État fédéral assujettie à l'impôt fédéral sur le revenu et l'impôt des grandres sociétés conformément à la *Loi de l'impôt sur le revenu*.

2. CONVENTIONS COMPTABLES IMPORTANTES

Stocks

Les stocks des produits finis du poisson sont enregistrés au coût réel des achats du poisson plus le coût réel moyen de la main-d'oeuvre directe et des frais généraux directement liés à la transformation du poisson pour l'exercice. À la fin de l'exercice, les produits finis du poisson sont évalués au moindre du prix coûtant et de la valeur nette de réalisation. Les matériaux d'emballage et les fournitures sont évalués au moindre du prix coûtant et de la valeur de remplacement.

Amortissement

L'amortissement est calculé en fonction de la durée prévue d'utilisation des immobilisations, selon les méthodes et les taux annuels suivants :

Bâtiments	- Stations lacustres	Linéaire	5-10 %
	- Usines	Linéaire	2 1/2 %
Matériel	- Machines et matériel de bureau	Dégressif	10-40 %
	- Roulant	Dégressif	30 %
Bacs de livraison du poisson frais		Linéaire	10 %
Bateaux		Linéaire	6 2/3 %

Les coûts des systèmes en voie de développement et des immobilisations des usines qui sont améliorées ou achetées, mais qui ne sont pas encore utilisés, sont imputés au poste de construction en cours. Lorsque les immobilisations sont mises en service, leur coût est viré au poste d'immobilisations approprié et est amorti en conséquence.

Paiements aux pêcheurs et bénéfices non répartis

L'Office achète le poisson à des prix initiaux établis par le Conseil d'administration, qui sont fondés sur des projections opérationnelles que l'Office prépare, et le coût de ces achats est compris dans le coût des ventes. Après la fin de l'exercice, le Conseil établit, s'il y a lieu, les paiements définitifs à verser aux pêcheurs en fonction des résultats d'exploitation de l'exercice et ces paiements sont exclus du coût des ventes. Les paiements définitifs sont effectués à l'égard des produits achetés au cours de l'exercice et sont donc imputés aux résultats de l'exercice en cours. Après que les paiements définitifs ont été établis, tout bénéfice résiduel est enregistré comme bénéfices non répartis.

NOTES AUX ÉTATS FINANCIERS

Conversion des devises

Les opérations en devises sont converties en dollars canadiens aux taux de change en vigueur au moment de l'opération. Les comptes débiteurs et créditeurs exprimés en devises sont convertis en dollars canadiens au taux du change en vigueur à la fin de l'exercice. Les gains et pertes sur change sont compris dans les intérêts débiteurs.

Régime de retraite

Les employés participent au Régime de pensions de retraite de la fonction publique administré par le gouvernement du Canada. Les coûts du régime sont partagés entre l'Office et ses employés. Les cotisations sont passées en charges de façon courante et représentent le passif total de l'Office. D'après les lois actuelles, l'Office n'est pas tenu de verser une cotisation au titre des insuffisances actuarielles du Compte de pension de retraite de la fonction publique.

Utilisation des estimations

Les états financiers préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada exigent que la direction exerce son jugement et effectue des estimations qui ont une incidence sur les montants et l'information communiquée dans les états financiers. Les secteurs les plus importants qui requièrent l'utilisation d'estimations de la direction sont liés à la provision pour créances douteuses et à la provision concernant la réduction à leur valeur de réalisation estimative nette de tous les stocks de poisson fini difficiles à écouler ou invendables. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations bien que la direction ne croit pas que des écarts, quels qu'ils soient, auraient une incidence importante sur la situation financière de l'Office ou les résultats d'exploitation communiqués.

3. STOCKS (en milliers de dollars)

	2001	2000
Produits finis du poisson	12 209 $	8 791 $
Matériaux d'emballage et fournitures	938	805
	13 147 $	9 596 $

4. IMMOBILISATIONS (en milliers de dollars)

	2001			2000
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette	Valeur comptable nette
Terrains	243 $	- $	243 $	243 $
Bâtiments	6 954	4 655	2 299	2 334
Matériel	16 940	13 911	3 029	3 472
Bacs de livraison du poisson frais	734	347	387	357
Bateaux	269	191	78	110
Construction en cours	158	-	158	4
	25 298 $	19 104 $	6 194 $	6 520 $

5. EMPRUNTS (en milliers de dollars)

	2001	2000
Billet	6 146 $	5 920 $
Acceptations bancaires	6 000	5 000
	12 146 $	$10 920 $

Le billet est libellé en dollars américains (4 000 000 $), non garanti, remboursable en dollars américains, porte intérêt au taux de 4,67% (6,45% en 2000) et arrive à échéance le 30 avril 2002.

Les acceptations bancaires ne sont pas garanties, portent intérêt au taux de 4,75% (5,38% en 2000) et arrivent à échéance le 4 mai 2001.

NOTES AUX ÉTATS FINANCIERS

6. RÉMUNÉRATION À DES REPRÉSENTANTS DE COMMERCE

Au cours de l'exercice, l'Office a versé des commissions totalisant 985 367 $ (958 088 $ en 2000) à des représentants de commerce, somme qui a été déduite des ventes dans l'état des résultats et des bénéfices non répartis. Sur cette somme, l'Office a versé 908 501 $ (874 966 $ en 2000) à titre de commissions aux représentants de commerce étrangers.

7. RÉGIME DE RETRAITE

Pour l'année courante, la contribution de l'Office au régime de pensions de retraite des employés a été de 499 652 $ (226 767 $ en 2000).

8. INTÉRÊTS DÉBITEURS (en milliers de dollars)	2001	2000
Intérêts sur les emprunts	1 020 $	641 $
(Gain) perte de change	(328)	137
Frais bancaires et autres intérêts débiteurs	43	19
	735 $	797 $

9. IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

L'Office peut déduire aux fins de l'impôt une partie de son allocation du coût en capital admissible. Elle n'a donc aucun revenu imposable pour l'exercice. Au 30 avril 2001, le montant estimatif de l'excédent de la fraction non amortie du coût en capital sur la valeur comptable nette des immobilisations se chiffrait à 2 033 000 $ (montant réel de 2 048 000 $ en 2000) et peut servir à réduire le revenu imposable des exercices ultérieurs. Aucun montant n'a été inscrit dans les états financiers pour cet excédent étant donné qu'il est improbable qu'un avantage futur puisse être réalisé au titre de l'impôt sur les bénéfices.

10. JUSTE VALEUR DES INSTRUMENTS FINANCIERS

L'encaisse, les débiteurs, les créditeurs et charges à payer, la provision pour les paiements définitifs à verser aux pêcheurs, ainsi que les emprunts sont évalués à la valeur comptable qui figure au bilan, et qui est une estimation raisonnable de la juste valeur compte tenu de la période relativement courte avant l'échéance des instruments financiers.

NOTES AUX ÉTATS FINANCIERS

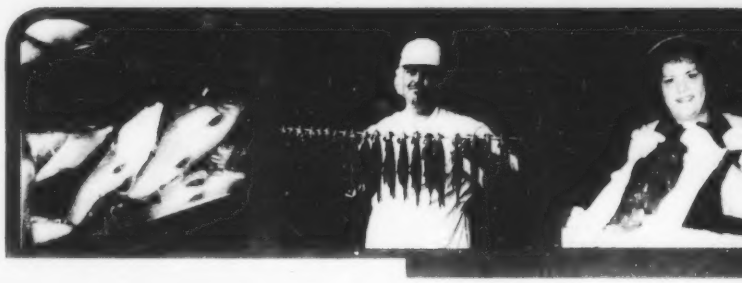
11. ÉVENTUALITÉS

(a) L'Office est impliqué dans diverses poursuites judiciaires qui surviennent dans le cours normal des affaires et qui sont en cours depuis un certain nombre d'années. Comme l'issue de ces poursuites ne peut être déterminée avec certitude, aucun montant n'est inscrit dans les états financiers. La direction est d'avis que ces poursuites n'auront pas aucune incidence défavorable importante sur la situation financière de l'Office. Tout montant que l'Office serait appelé à verser, le cas échéant, sera comptabilisé dans l'exercice au cours duquel il sera établi.

(b) Certains employés de l'Office peuvent être admissibles au rachat de cotisations pour services passés dans le cadre du Régime de pensions de retraite de la fonction publique administré par le gouvernement du Canada; l'Office leur verse alors une cotisation correspondante. Cette question a été soumise à l'arbitrage. Par conséquent, aucune somme n'a été inscrite dans les états financiers car on ne peut établir de façon raisonnable les sommes que pourrait devoir verser l'Office. Toute somme à verser par l'Office, le cas échéant, sera comptabilisée dans l'exercice au cours duquel elle sera établie.

12. CHIFFRES CORRESPONDANTS

Certains chiffres correspondants de 2000 ont été reclassés pour qu'ils soient conformes à la présentation adoptée en 2001.



LES MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION ONT POURSUIVI LEUR RÔLE DE LIAISON AVEC TOUS LES NIVEAUX GOUVERNEMENTAUX ET LES ASSOCIATIONS DE PÊCHEURS INTÉRESSÉES EN PARTICIPANT À UN BON NOMBRE DE RENCONTRES PRIVÉES ET D'ASSEMBLÉES PUBLIQUES, DE CONFÉRENCES ET DE SESSIONS D'INFORMATION DANS LES PROVINCES ET LES COMMUNAUTÉS QU'ILS REPRÉSENTENT.

RÉGIE DE L'ENTREPRISE

Un conseil d'administration composé de onze membres, y compris le président et le président-directeur général, administre l'Office de commercialisation du poisson d'eau douce. Tous les membres du conseil d'administration sont nommés par le gouverneur en conseil fédéral avec cinq nominations sur recommandation des gouvernements provinciaux participants. Durant l'année financière 2000-2001, huit membres du conseil d'administration étaient des pêcheurs de métier et cinq étaient issus des collectivités des Premières-Nations. Le conseil d'administration est d'avis que ses membres reflètent l'étendue géographique, les intérêts et le bien-être de ses intéressés multiculturels. De plus, le conseil d'administration est fortement d'avis que la majorité de ses membres devraient toujours être des pêcheurs actifs représentant les différentes régions.

Durant l'année financière 2000-2001, les membres du conseil d'administration ont poursuivi leur rôle de liaison avec tous les niveaux gouvernementaux et les associations de pêcheurs intéressées en participant à un bon nombre de rencontres privées et d'assemblées publiques, de conférences et de sessions d'information dans les provinces et les communautés qu'ils représentent.

Le conseil d'administration de l'Office s'est réuni six fois à Winnipeg durant l'année financière 2000-2001. En juillet 2000, suite à une session intensive de planification stratégique, le conseil d'administration adopta l'énoncé de mission, le mandat, les buts et objectifs de ses Orientations stratégiques comme un des éléments de sa vision à long terme pour le développement et la croissance de l'Office. Le ministre des Pêches et des Océans, l'honorable Herb Dhaliwal a rencontré le conseil d'administration lors de sa réunion du mois d'août 2000 à laquelle fut présenté le plan d'orientations stratégiques.

Une majorité des membres du conseil d'administration a participé à la conférence des pêcheries commerciales de l'Ouest à Winnipeg en octobre 2000. Le président du conseil d'administration, monsieur Sam Murdock, le président-directeur général et la haute direction de l'Office ont participé à un panel durant cette conférence et présentèrent les orientations stratégiques et autres activités de l'Office. En février 2001, un membre du conseil d'administration était un participant-clé à un atelier de deux jours organisé par la haute direction. Cet atelier était une session de remue-méninges visant à établir des stratégies de commercialisation compétitive du doré jaune. La réunion du conseil d'administration du mois d'avril 2001 comprenait une session d'information d'une demi-journée jumelée à un atelier sur la régie d'une société d'État donné par deux membres du Conseil du Trésor venus d'Ottawa.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

Jim Bear
Président du Conseil d'administration
(depuis février 2001) Scanterbury (Manitoba)
Profession : Conseiller politique –
Southeast Tribal Council

Sam W. Murdock
Président sortant du Conseil d'administration (1995 - 2001)
Président-directeur général par intérim
(janvier 1998 - octobre 1999)
Fisher River (Manitoba)
Profession : Pêcheur

Robert F. Hand
Président-directeur général
Winnipeg (Manitoba)

Andrew Bouvier
Île-à-la-Crosse (Saskatchewan)
Profession : Pêcheur
Années de service au sein du Conseil d'administration ans

DIRECTION DE L'OFFICE

Robert F. Hand
Président-directeur général
Courriel : bob.hand@freshwaterfish.com

Gabriella Bradics
Directrice financière
Courriel : gabriella.bradics@freshwaterfish.com

Gerald F. Malone
Vice-président, commercialisation
Courriel : gerry.malone@freshwaterfish.com

Bert Buckley
Hay River (Territoires du Nord-Ouest)
Profession : Pêcheur
Années de service au sein du Conseil d'administration : 2 ans

Irvin Constant
The Pas (Manitoba)
Profession : Pêcheur
Années de service au sein du Conseil d'administration : 5 ans

James R. Favel
Île-à-la-Crosse (Saskatchewan)
Profession : Pêcheur
Années de service au sein du Conseil d'administration : 2,5 ans

Ed Isfeld
Winnipeg Beach (Manitoba)
Profession : Pêcheur
Années de service au sein du Conseil d'administration : 11 ans

Robert T. Kristjanson
Gimli (Manitoba)
Profession : Pêcheur
Années de service au sein du Conseil d'administration : 3 ans

David McArthur
Lac-la-Biche (Alberta)
Profession : Directeur général
Alberta Commercial Fishermen's Association
Années de service au sein du Conseil d'administration : 20 ans

Gordon McDougall
Ashern (Manitoba)
Profession : Pêcheur
Années de service au sein du Conseil d'administration : 5 ans

Doug Sayers
Sioux Lookout (Ontario)
Profession : Fonctionnaire à la retraite,
Ministère des Ressources naturelles
Années de service au sein du Conseil d'administration : 14 ans